

وزير الطاقة الجزائري :
"أوبك"
باقية

الاقتصاد والاعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

ARAB BUSINESS MAGAZINE

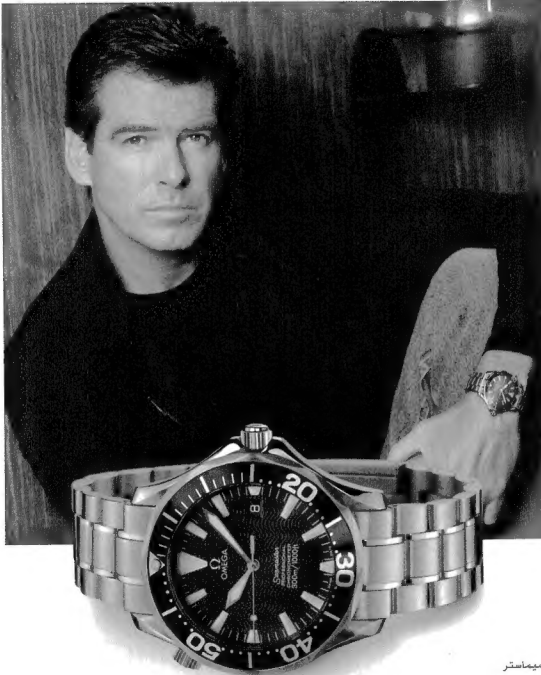
Issue 280 / Year 25 / April 2003

نيسان / أبريل 2003 / السنة الخامسة والعشرون / العدد 280

النفط الحرب المأزق



إختيار بيرس بروسنان



سيماستر

Ω
OMEGA

www.omegawatches.com

منذ عام ١٩٤٨، وأوميجا سيماستر تشارك في العديد من المغامرات التي تتطلب براعة فائقة مما أكسبها شهرة لدقتها، وقوة تحملها، وتصميمها المميز، وكخبير في الأمور الدقيقة، من البديهي أن يثق بيرس بروسنان في ساعته سيماستر لتراقبه حينما يجرؤ على المغامرة.

الشركة العربية للطباعة والنشر والإعلام
إبيكو ش.م.ل.

يصدر عنها مجلة

الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Inf. Co.
APPICO S.A.L. Publishers

Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor - in - Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

HEAD OFFICE:

Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100
Tel: 353577/8/9 - 780200
Fax: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:

P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaks@nesma.net.sa

U.A.E:

P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : (971-4) 2941441
Fax: (971-4) 2941035
Email: aiwa@emirates.net.ae.

www.iktissad.com

مدير الإعلانات: كمال قازان
advert@iktissad.com

سعر العدد

- لبنان 6000 ل. • سورية 150 ل.س • قطر 4 دينار
- السعودية 25 ريال • الكويت 2 دينار
- البحرين 2.5 دينار • الإمارات 25 درهما
- عمان 2.5 ريال • قطر 500 ريال • مصر 10 جنيهات
- ليبيا 9 دينار • تونس 10 دينار • المغرب 70 درهما

- FRANCE - GERMANY - QREBCE
- ITALY - SPAIN - SWITZERLAND 8 Euro
- CYPRUS 4 LC • U.K. 4 LS • CANADA \$ 11
- AUSTRALIA \$ 10 Aus • U.S.A. \$ 8

الاشتراك السنوي:

- الدول العربية 80 \$
- الدول الأوروبية 80 Euro
- الدول الأمريكية 100 \$

ABC

100 Annual Circulation

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والطباعة

ما أشبه اليوم بالبارحة... فعندما انطلقت
"الاقتصاد والأعمال" كمطبوعة عربية
مخصصة في العام 1979 كان ذلك في فترة
الحرب اللبنانية مع ما يعني ذلك من صعوبات
لمطبوعة عليها أن تتعامل مع الخارج.
وبينما تدخل "الاقتصاد والأعمال" مع هذا
العدد عامها الخامس والعشرين، يكون ذلك في
ظل أجواء حرب أشد وأدهى وأكثر خطراً.
وبعيداً عن المناسبة، يأتي هذا العدد متضمناً
محوراً متكامل عن الحرب على العراق، أو بكلام
أدق الغزو الأميركي على العراق بل الحرب
الأميركية على العالم كله. وقد تضمن هذا المحور
مقاربة سياسية واقتصادية ونقطة لهذه
الحرب - المازق ولتداعياتها على كل الأطراف
المعنية بدءاً من البلدان العربية ومروراً بالدول
العالية المؤيدة والرافضة للحرب وصولاً إلى
هيئة الأمم المتحدة المفترض أن تكون مظلة
الشرعية الدولية والقانون الدولي.

غير أن الحديث عن الحرب الأميركية على
العراق وعن تداعياتها السياسية والاقتصادية،
إنما يعكس الوضع الراهن فقط، ولا يتكهن
للأيام الآتية التي تبقى مفتوحة على كل
الاحتمالات.

فالأيام العشرة الأولى أسقطت نظرية
"الحرب الخاطفة والسريعة" التي كان يراها
عليها صانعو هذه الحرب في الإدارة الأميركية
حيث عادت وسائل الإعلام لتظهر من جديد أن
أركان هذه الإدارة هم يهود ولصيقون جداً
بالحركة الصهيونية.

"الاقتصاد والأعمال" تدخل عامها الـ 25 وهي
واجهت منذ الانطلاقة حتى اليوم حروباً
مختلفة، وعانت منها الكثير، لكنها داومت على
صدورها المنتظم من دون أي انقطاع سواء في
بيروت أو عندما اضطرت للانتقال إلى باريس
وإلى دبي. كما داومت، وهذا هو الأهم، على
تطوير نشاطها وتفعيل دورها الإعلامي المباشر
والمكثف.

و"الاقتصاد والأعمال" تتطلع إلى المستقبل
برؤية واضحة مستندة إلى تجربتها الغنية
بجلوها ومرها.



هذا العدد

افتتاحية

6 المازق العربي

8 ربيع قرن

اقتصاد وأعمال

10 مجموعة العليان تدخل "السعودي الهولندي"

14 تحالف بين "هيرمس" و"بيت الاستثمارات المالية"

18 انفسكوروب: إعادة هيكلة الأسهم العادية

20 27 وحدة أوف شور في قبرص



52



10



46



60

24 الحرب المازق

30 أميركا تفضل نفض الرمال على نفض الجليل

34 إعادة إعمار العراق: مازق التمويل والمرجعية

38 جردة الخسائر الأولية: نزيه على كل الجبهات

42 الثامن البحري في ظل الحرب: زيادات متفاوتة في دول الخليج

44 الاقتصاد الكويتي عشية الحرب

مقابلة

46 وزير الطاقة الجزائري: "سوناطراك" ليست للخصخصة

ومنظمة "أوبك" باقية

اقتصاد عربي

50 مصر: هل تعود صفات صندوق النقد؟

52 الاقتصاد السوري في خطاب الرئيس الأسد

54 البحرين: نمو في أصول المصارف التجارية والمؤسسات

الإسلامية

55 "تداول" السعودية: نقلة نوعية في أنظمة التداول الإلكترونية

56 سوق العقار السعودي: طلب متزايد سكنياً وتجارياً

تعاون عربي

58 مشروع سياحي لبناني - إماراتي

سياحة

60 معرض برلين 2003: تقدم رغم الظروف

62 ماليزيا: 14 مليون سائح العام 2005

64 فؤاد عودة: الاستثمار لا حدود له

المصرفية

72 المصارف الكويتية عشية انطلاق المصارف الإسلامية

74 أول مصرف خاص في المغرب

الاقتصاد الجديد

82 شركات الاتصالات العربية: من المحلية إلى الإقليمية

84 توشيبا تقترب من صدارة سوق الكمبيوتر المحمول

BAUME & MERCIER

GENEVE - 1830



Hampton Spirit

GENEROUS CURVES AND STRAIGHT LINES
SCULPTED IN GOLD OR STEEL.
PRESENTED EXCLUSIVELY ON AN ALLIGATOR STRAP
FOR ALL VERSIONS,
INCLUDING THE COLLECTOR'S TIMEPIECE
www.baume-et-mercier.com

لبنان-بيروت: مؤسسة سويس تايم توريد ٩٦١-٢-٤٧٧١٤٢/٩٦١-١-٢٤٢٢٢٨٨
شركة الحصيني التجارية ٩٧٤-٤٤-٨٤٠٨
ريفيولي - لاند سافان هافلد - ٤٨٧٢١٩-٩٧٤-٤٨٧٢١٩
دولة الإمارات العربية المتحدة-أبوظبي: مجوهرات العنارة ٩٧١-٢-٧٦٦٦٦٦٩
دي: أحمد صندوقي وأولاده ٩٧١-٤-٢٢٤٦٠٦٠
الأردن-عمان: وكالة أبو هذيرة التجارية ٢٥٧-٢٢٤٦٧٧٧٧
A STEPANIDES & SON LTD قبرص-نيقوسيا ٩٠-٢١٢-٢٢٢٢٢٢٢٢٠
GEYLAN SAAT AKSESUAR IC VE DIS TIC.A.S. تركيا-إسطنبول ٩١٢-٦-٥٥١٧١٧٢

المأزق العربي

يجري وما له من تداعيات سيسكل كارثة كبرى على المنطقة العربية كلها من دون استثناء. كما سيسكل، وهذا هو الأخطر والأدهى، خدمة عظمى لإسرائيل يمكن حكومة أرييل شارون من تصفية الإنتفاضة وطي صفحة إقامة الدولة الفلسطينية بصورة نهائية.

خاصة؛ والأخطر من كل ما يجري وما سيجري وهو أعظم، هذا الموقف العربي الغائب أو اللغيب، والذي انكشف عجزه بدءاً من مؤتمر القمة العربي في شرم الشيخ ومروراً بالقمة الإسلامية في الدوحة/ قطر، وصولاً إلى اجتماع وزراء الخارجية العرب الأخير في القاهرة.

سادساً؛ والحقيقة المؤكدة هي أنه لو كان هناك موقف عربي واحد وموحد لما كان حصل ما حصل، فهو الموقف الوحيد الذي كان كفيلاً بدفع الخطر الآتي الذي لن ينجو منه أحد، وإن يكون هناك معه رابحون وخاسرون. ترى، ألم يكن من الأفضل أخذ مخاطر المبادرة بدلاً من انتظار الذئب كل بدو؟

سابعاً؛ ثمة ما أخذ على النظام العراقي وقد كان هناك شبه إجماع عربي ضد الغزو الذي تعرضت له الكويت، غير أنّ تغيير النظام لا يتم بهذه الوسيلة وبهذه الآلة العسكرية الوحشية التي قبل أن تؤدي إلى تغيير النظام ستؤدي إلى ذبح العراقيين ومعهم الفلسطينيين. ثامناً؛ ووسط الخطر للدهام الذي يتهدد وجودنا يتكرر السؤال الدائم، هل أن الأوان لهذا الانحدار العربي أن يلقى عند حد ما أم أنه ماضٍ في استداره؟

هل تظل المسحورة بعيدة لنالاً وضرباً من الحال؟ أم تحصل هذه المسحورة فتستحوّل إلى رقم في المعادلة وتتجنب المزيد من التهميش؟

هل كتب على هذه المنطقة أن يكون نصيبها حرب كل 10 سنوات تستنزف مواردنا وتهدر طاقاتها، وتراكم خسائرها، وتزيد من تخلفها ومن جفاف عاطلتها عن العمل؟ علماً أنّ تداعيات الحرب لن تنتهي وستكون طويلة المدى، ولن يفيد أحد من عملية إعادة إعمار العراق التي تعرض كورقة إغراء وترغيب.

هل نحن مضطرون لتعلمس بس اليد ماذا سيحل بنا بعد انتهاء الحرب على العراق لكي نصدق ولكي نتوقف عن الرهان الواهم والخاطي؟

إن المصائب تتكرر، والأخطار تتزايد وتبقى الاستلة هي هي... فإلى متى... إن اللزق الأمم في هذه الحرب هو بلا شك المأزق العربي. ■

رأب

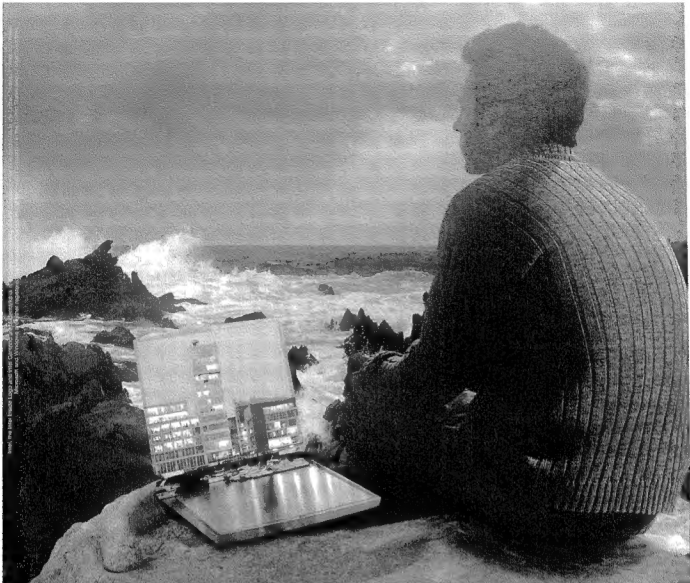
ما يمكن قوله اليوم عن الغزو الأمريكي - البريطاني الذي يتعرض له العراق، قد لا يصح غداً أو بعده، لأن الحرب - للأساسة مفتوحة على كل الاحتمالات، ولأن التداعيات بالتالي لا يمكن احتسابها ولا التكهّن بها. غير أن ما يمكن ويصح قوله اليوم وغداً كما بالأمس، يمكن إيجازه في المعطيات والحقائق الآتية:

أولاً؛ لعل المضحك والمخجل والذي يدعو إلى الاستغراب والذهول هو الشعار الذي يطلقه الرئيس الأميركي جورج بوش على حربه على العراق معتبراً أنها "حرب تحرير العراق". فمتى كان غزو بلد ما تحريراً؟ ومتى كان قتل الناس وتدمير ممتلكاتهم طريقاً لهم للعيش الكريم؟ ومتى جاز أن يكون تغيير نظام، أيّاً كان هذا النظام، ثمنه، ربما، ضحايا في الأرواح بالآلاف وربما بعشرات الآلاف.

ثانياً؛ هل الهدف من هذه الحرب التي تقودها الولايات المتحدة هو فعلاً تغيير النظام القائم في العراق ونحوه رئيسه؟ وهل الهدف تقديم التيمماتية للشعب العراقي على طبق من ذهب؟ أم أن الهدف السيطرة على حقول النفط وإعادة تشكيل المنطقة من جديد توطئة لإحكام الهيمنة الكاملة على مقدراتها وإرادة شعوبها؟ الإدارة الأميركية ذكرت كل هذه الأهداف وسواها خلال الأشهر الماضية التي سبقت اندلاع الحرب، تأميك من نعمة "الإرهاب" علماً أن كل المعلومات تؤكد أن قرار غزو العراق متخذ منذ فترة، ولا شك في أن عدم وضوح الأهداف المرجوة من هذه الحرب كما يقول وزير الثقافة اللبناني د. نسيان سلامة جعل التحالف مقتصرًا ميدانياً على ثلاث دول فقط (الولايات المتحدة، بريطانيا، أوستراليا) في حين أن الهدف الواضح واللمح للربح التي شنها جورج بوش الأب على العراق قبل 12 عاماً، أمكن تكوين تحالف دولي عريض.

ثالثاً؛ إن وراء هذه الحرب التي لا سابق لمبرراتها في القانون الدولي دولة عظمى كالولايات المتحدة تقودها الغطرسة والعنجهية. ومع هذه الدولة، دولة عظمى أخرى (سابقاً) اسمها بريطانيا، والولايات المتحدة، ومعها بريطانيا، تقول غير ما تفعل، وتعلن غير ما تضم.

رابعاً؛ إن الغاية الواضحة للغزو العراقي هي وضع اليد على البلد، والتحكم بموارده الغنية وخصوصاً النفط، واستكمال حلقات الهيمنة على العالم عبر برابيات النفط والتواجد العسكري والسيطرة على الأنظمة. وسواء كان "العراق الجديد" موحداً أو مقسماً، فإن ما



If you don't find your office inspiring, *move.*



The right surroundings can make all the difference. So why are you staring at four walls? With Toshiba's wireless solutions you can make the world your office. The Tecra M1, powered by the Intel® Centrino® Mobile Technology, with a battery life up to 10.2 hours and a robust magnesium case, lets you work where your mind longs to be.

Toshiba notebooks are made in Germany



Toshiba recommends Microsoft® Windows® XP Professional for Mobile Computing.

Choose freedom.

www.toshiba-gulf.com

TOSHIBA

Egypt: El-Araby Company, Tel: +202 291 6889, Tel: +202 291 6887, Fax: +202 291 6454 • United Arab Emirates: Al-Futtaim Electronics, Tel: +971 4 351 5884, Fax: +971 4 351 4254, Jombar: Scientific & Medical Supplies Co, Tel: +962 6 462 4907, Fax: +962 6 462 8258, Kingdom of Saudi Arabia: Arabian Business Machines Co., Olayan Group, Tel: +966 1 478 4909, Fax: +966 1 477 7803, Jawr Bookstore, Tel: +966 1 462 6000, Fax: +966 1 462 9500, Kuwait: Arabian Business Machines, Tel: +965 242 9154, Fax: +965 241 4399, Lebanon: PC Deal Net, Tel: +961 1 682956, Fax: +961 1 682955, Sultanate of Oman: Suhail & Saud Balewari, (Electronics Trading Co.), Tel: +968 790 191, Fax: +968 790 192

ربع قرن



... العدد 280 (نيسان / أبريل 2003)



العدد الأول (نيسان / أبريل 1979) ...

مع بداية شهر نيسان / أبريل الحالي تدخل "الاقتصاد والأعمال" عامها الخامس والعشرين، وسط أجواء إقليمية مليئة بالكثير من الصعوبات والتحديات والناجمة بصورة خاصة عن الحرب الأميركية - البريطانية على العراق وعن التطورات المتواصلة في فلسطين. ومع هذه المحلة الزمنية تعود بنا الذاكرة إلى البدايات، إذ إن "الاقتصاد والأعمال" صدرت في نيسان / أبريل 1979، أي في ظل الحرب اللبنانية المشؤومة وأنها اكتسبت بنار هذه الحرب

وتهجرت بسببها إلى باريس، ثم إلى دبي، إلى أن عادت إلى مركزها الرئيسي في بيروت في العام 1991. ولأننا إذ نستذكر تلك الرحلة فلأننا نعيش اليوم ظروف الحرب الراهنة الطويلة على العراق مع ما يترتب عليها من انعكاسات سلبية، لا علينا وحسب، بل وعلى كل النشاطات الاقتصادية في المنطقة بل وعلى العالم. وما يؤيد أن نقوله في هذه المناسبة إن الظروف الصعبة التي راقت نشأة وتطور هذه المجلة أكسبتها مناعة كبيرة وقدرته على التكيف في شتى الظروف والأحوال. ففي فترات الحروب تعرف كيف تستمر وتحافظ على وثيرة نموها وتطورها، وفي ظل مراحل السلم تعرف كيف تلعب دورها في تعزيز قدرة الاقتصادات العربية عبر الترويج لحركة الاستثمار في هذه الاقتصادات.

والواقع أن "الاقتصاد والأعمال" لم تعد مجرد مجلة متخصصة بقدر ما أصبحت رمزاً لحركة إعلامية ناشطة متعددة الجوانب والنشاطات بحيث أن المجموعة التي تفتت وراء هذه المجلة عرفت كيف تطور صناعة الإعلام المتخصص وتوظفها في خدمة المجتمعات العربية توظيفاً فاعلاً ورائداً، فمن مجلة إلى عدة مجلات، ومن صحافة تواكب الأحداث الاقتصادية في البلدان العربية إلى حركة تصنع الأحداث عبر المؤتمرات الهادفة والفاعلة التي تنظمها في لبنان وفي العديد من البلدان العربية والأجنبية، وهي، سواء عبر الإعلام المباشر أو عبر عمليات الترويج للعدد الجوانب للاقتصادات العربية، تلعب دور صلة الوصل بين هذه الاقتصادات

وبين القوى الحية في المجتمع، لاسيما تلك التي تخلق فرص العمل عبر المؤسسات التي تنشئها والاستثمارات التي تقوم بها هنا وهناك وعبر - وهذا هو الأهم - تكوين الاختبرات وتوظيف تراكمها في خدمة المجتمعات التي تعمل فيها.

وما كانت "الاقتصاد والأعمال" لتقوم بمثل هذا الدور - وهو دور مطلوب ومرغوب من جميع القطاعات ومن جميع البلدان العربية وحتى غير العربية - لولم تكن تملك منذ البداية رؤية واضحة لدورها كمؤسسة إعلامية متخصصة، ولولم تمارس مهنتها بانضباطية عالية وبموضوعية وباستقلالية هي موضع احترام وتقدير في مختلف أوساط الأعمال العربية والدولية. وكلما خطت المجموعة خطوة إلى الأمام كلما دركت ضخامة المسؤوليات وحجم التحديات، ويمكننا القول إن هذه التجربة الممتدة في عالم الصحافة والأعمال كانت دائماً في موقع الريادة، فما من عمل قامت به إلا وكان موضع تشجيع للكثيرين للسير على طريقها. وهذا أمر يدعونا إلى الاعتزاز لأننا نؤمن بأن الأعمال الجديدة هي التي تسهم في تطوير المجتمعات عبر المحاكاة للتبالة.

إلا أن التحدي الأكبر الذي يواجه كل عمل جدي هو "في قدرته على الاستمرار وبمعزل عن مؤسسه، بمعنى آخر هو في قدرة المؤسسين على نقل هذا العمل من إطار المؤسسة إلى إطار المؤسسة بحيث يتولد من هذه الأخيرة قوة دفع ذاتية فتصبح تعمل في إطار آليات وأنظمة تتجاوز الأشخاص أيا كانوا. ■



PATEK PHILIPPE
GENEVE

Begin your own tradition.



Annual Calendar
by Patek Philippe

أنت في حقيقة الأمر لا تملك
ساعة باتيك فيليب.
بل هي أمانة في يدك تنقلها بعناية الى الأجيال
القادمة... الى أقرب الأحباء.. الأقارب.

صفقة مصرفية كبيرة ذات دلالات

مجموعة العليان تدخل "السعودي الهولندي"



أحمد الفيد - رئيس المجموعة السعودية الهولندية



خالد العليان



حمد السوياري

السعودية مؤخرًا بعد عملية الخصخصة الجزئية لشركة الاتصالات السعودية التي تضمنت بيع 30 في المئة من أسهمها للجمهور ولصندوق الاستثمارات العامة بقيمة 10 مليارات ريال سعودي، وتعكس العمليتان حجم الطاقة الاستثمارية التي يملكها القطاع الخاص السعودي.

أما بالنسبة إلى الأطراف المعنية، تعطي هذه الصفقة مؤشراً مهماً على استراتيجية كل طرف للخبرة المقبلة والإنعكاسات المحتملة على البنك نفسه.

في ما يتعلق بالمجموعة البائعة (الموارد)، يمثل بيعها لحصة "الهولندي" التي اشترتها أوائل التسعينات خروجاً نهائياً من القطاع المصري إذ سبق أن باعت العام الماضي حصة صغيرة كانت تملكها في البنك السعودي الأمريكي. ويمكن اعتبار هذه العملية تنويعاً لإعادة توضع استثماري بداته "الموارد" منذ أوائل التسعينات بعد دخولها قطاع الإعلام الفضائي عبر تأسيس شبكة "أوربت" التي تلاها خروج منظم من معظم القطاعات التي كانت الموارد بدأت التوسع فيها قبل أعوام قليلة مثل توزيع البترول والأدوية ومطابخ الوجبات السريعة كما خرجت من بعض الصناعات، وتولت "الموارد" لخبرة من الزمن عقود

أهمها توقيتها وحجمها والعاني التي تحملها لكل من الأطراف الرئيسية المعنية وهي: "الموارد" و"العليان" والسلطات النقدية السعودية إضافة إلى البنك السعودي الهولندي نفسه.

فمن حيث التوقيت حصلت الصفقة في وقت كانت المنطقة على أبواب الحرب على العراق لتعطي نيلياً على التحوّل الحاصل في توجهات المستثمرين السعوديين نحو تعزيز استراتيجية الاستثمار في الداخل بعد تصاعد مستوى المخاطر السياسية للاستثمار في الخارج عقب أحداث 11 أيلول/سبتمبر في الولايات المتحدة الأميركية التي أصبح بعدها للال العربي في الخارج موضع شك ورقابة صارمة. وساعد مناخ العداء هذا على تعزيز القناعة لدى المستثمرين بأن الاستثمار في الداخل هو في نهاية المطاف أكثر أماناً. ويرأي البعض إن هذا التحوّل يمكن أن يؤدي إلى خلق فورة استثمارية جديدة في السوق السعودية شرط تهيئة المناخ المؤاتي والذي يتطلب إرخاء وتطبيق قرارات وأنظمة جديدة تصدّ لإزالة العوائق الرئيسية التي يعتبرها المستثمرون حاجلاً أمام الإقدام على استثمارات جديدة.

وتعدّ هذه الصفقة بحجمها ثاني أكبر عملية استثمارية تحصل في السوق

كتب فيصل أبو زكي

في أكبر صفقة مصرفية تشهدا السوق السعودية منذ أكثر من عقد، باعت مجموعة الموارد كامل حصتها البالغة نسبيتها 27 في المئة من رأس مال "البنك السعودي الهولندي" إلى كل من مجموعة العليان والمؤسسة العامة للتأمينات الاجتماعية. وقد بلغت حصة العليان من الصفقة 15,9 في المئة والتأمينات الاجتماعية 11 في المئة. وبذلك أصبحت مجموعة العليان أكبر مساهم سعودي في "الهولندي" وثاني أكبر مساهم بعد الشرك الأجنبي ABN/Amro الثالث لحصة 40 في المئة إضافة إلى عقد الإدارة.

وبلغت القيمة الإجمالية للصفقة بحدود 2,4 مليار ريال سعودي (بحدود 665 مليون دولار أمريكي)، نفعت مجموعة العليان مبلغ 1,348 مليون ريال مقابل حصتها في عملية تمت في 4 آذار/مارس للماضي عبر آلية الصفقات الخاصة لنظام تداول الأسهم للحلية. أما "التأمينات" فقد بدأت بناء حصتها في "الموارد" بشرائها على مراحل منذ منتصف العام 2001 وكانت آخر مرحلة بحدود 7 في المئة.

وتتبع أهمية هذه الصفقة من عوامل عدة

بنك لبنان والمهجر

أكبر مصرف في لبنان منذ عام ١٩٨١

مّيّزات أعمال عام ٢٠٠٢ مقارنة مع العام ٢٠٠١

الموجودات ٧,١٥ مليار دولار أمريكي، بزيادة ١٣,٧٪

الأرباح ٨٣,٥٧ مليون دولار أمريكي، بزيادة ٤,٢٪

الأموال الرأسمالية ٥٦٩,٢٨ مليون دولار أمريكي، بزيادة ٢١,٥٪

تابع بنك لبنان والمهجر نموه القوي خلال العام ٢٠٠٢ وتميّزت أعماله مقارنة مع العام ٢٠٠١ بما يلي:

الأرباح: مستوى مميّز

عزز بنك لبنان والمهجر المستوى المميّز (بالنسبة للمقطاع المصرفي اللبناني) لأرباحه الصافية حيث بلغت ٨٣,٥٧ مليون دولار أمريكي مقارنة مع ٨٠,٢٠ مليون دولار أمريكي للعام ٢٠٠١، أي بزيادة ٤,٢٪. وبعد اقتطاع عائدات الأسهم التفضيلية، بلغت ربحية السهم ٤,٣٨ دولار أمريكي وربحية شهادات الإيداع GDR قياساً لسعرها في نهاية ٢٠٠٢ في الأسواق المالية، ١٢,٢٠٪.

الأموال الرأسمالية (Tier 1 and Tier 2 Capital): ٥٦٩,٢٨ مليون دولار أمريكي، بتزايد كبير ومستمر خلال العنصر سنوات الماضية

ارتفعت اموال المصرف الرأسمالية من ٤٥٠ مليون دولار أمريكي إلى ٥٦٩,٢٨ مليون دولار أمريكي في نهاية عام ٢٠٠٢، أي بزيادة ١١٩ مليون دولار أمريكي (٢٦,٥٪). وتعود هذه الزيادة بصورة أساسية، من جهة إلى تراكم الأرباح غير الموزعة بتاريخ ٢٠٠٢/١٢/٣١ ومن جهة أخرى إلى إصدار المصرف أسهماً تفضيلية بقيمة ٧٥ مليون دولار أمريكي خلال العام ٢٠٠٢.

معدل الملاءة: تخطى ٣ مرات المعدل الدولي

حافظ المصرف على معدل ملاءة بالغ الإرتفاع تخطى ٣ مرات المعدل الدولي وفاق ضعف المعدل المطلوب في لبنان.

السيولة: استمرار التزايد الكبير

ارتفعت نسبة السيولة الجاهزة الصافية بالعملة الأجنبية من ٥٠,١٧٪ من مجموع الدائع بالعملة الأجنبية في نهاية ٢٠٠١ إلى ٦١٪ في نهاية عام ٢٠٠٢ أي بنسبة ٢١,٥٩٪. أما بالنسبة للسيولة بالليرة اللبنانية، فقد استمر المصرف بالحفاظ على سيولة جاهزة تفوق مجموع دائع الزبائن بالعملة المحلية.

الدائع: ٦,٢١ مليار دولار أمريكي بزيادة ١٢,٤٩٪

ارتفعت الدائع بنسبة ١٢,٤٩٪ لتبلغ ٦,٢١ مليار دولار أمريكي. بينما زاد مجموع الموجودات بنسبة ١٣,٧١٪ ليصل إلى ٧,١٥ مليار دولار أمريكي.

الإئتمان: بثلاث جوائز كـ "أفضل مصرف في لبنان للعام ٢٠٠٢"

اختير بنك لبنان والمهجر "أفضل مصرف في لبنان للعام ٢٠٠٢" من قبل ثلاث من أهم المؤسسات الدولية المختصة في هذا المجال: Buromoney و The Banker و Global Finance.

الإستثمار بالإئتمان بأعلى تصنيف محلي (BBB+) لقوة ومثانة المصرف الذاتية

حاز بنك لبنان والمهجر منفرداً في لبنان على أعلى تصنيف محلي (BBB+) لقوة ومثانة المصرف الذاتية من قبل مؤسسة التصنيف Capital Intelligence. ويفرّد بنك لبنان والمهجر للسنة الرابعة على التوالي، بأعلى تصنيف تمنحه هذه المؤسسة للمصارف في لبنان.



بنك لبنان والمهجر
BLOM BANK

راحة البال

وتداولاً في السوق نظراً إلى العائد المرتفع التي تحققه للمستثمر أكان من حيث نمو أسعارها أو من حيث مستوى توزيع الأرباح المرتبط بها، وهذا ما يعكس العافية التي يتمتع بها القطاع المصرفي السعودي، ومئاته محطياته المالية وطاقاته الرأسمالية والتجارية الكبيرة وفرص التوسع الواعدة للقطاع.

ويبقى القول إن هذه الصفقة تحمل أيضاً سياسات مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما) التي لا يُدّ وأن شاركت في هندستها وإخراجها بشكلها النهائي، ولم يكن من الممكن أن تتم من دون موافقة ومباركة المؤسسة التي عادة ما تخضع عمليات الشراء والبيع في القطاع المصرفي لعابور صارمة تصب في خانة المحافظة على الوضع المميز للقطاع في الاقتصاد السعودي، ولا شك أن مشاركة "ساما" جاءت بعد إلمئتها أن هذه الصفقة المؤثرة في البنك ستنتقل من جهة إلى أخرى تتمتع بالوزن والقلل تضهما في وسط الأعمال السعودية.

بالطبع هناك سؤال مطروح عما إذا كان هذا التغيير في ملكية البنك السعودي الهولندي سيؤثر على مسار تطور البنك والعلاقة مع الشريك الأجنبي أو على تكوين مجلس إدارته الحالي الذي كانت "الوارد" إختارته الجانب السعودي منه، ويرى البعض أن هذه الصفقة لن تؤثر على استراتيجية عمل البنك على مدى السنوات القليلة المقبلة لاسيما وأن الإدارة الحالية ستبقى في عهدة الشريك الأجنبي الذي بدأ منذ فترة إعادة النظر في شبكة تواجده في الشرق الأوسط فعد إلى بيع فروعه في كل من لبنان والبحرين، وهو أمر غير متوقع حوصله في "السعودي الهولندي" نظراً لأهمية السوق كأكبر اقتصاديات المنطقة ولإمكانيات النمو المستقبلية المتوفرة فيها. أما بالنسبة إلى مجلس الإدارة فلا يتوقع أية تغييرات قريبة لاسيما وأن مدة هذا المجلس لا تقتضي إلا بعد سنتين من الآن.

وأخيراً، يمكن القول إن صفقة "الهولندي" تمثل حدثاً مهماً في السوق السعودية يحمل في طياته معاني كثيرة للأطراف المعنية وللسوق نفسها وربما يفتح الباب أمام مرحلة إعادة هيكلة استراتيجية في استثمارات المجموعات السعودية الرئيسية في ضوء التغيرات الاقتصادية والسياسية الداخلية والدولية التي حملها العامان الماضيان وربما أمام إمكانيات دمج جديدة في القطاع المصرفي السعودي. ■

وصية المؤسس



سلطان العليان

للمؤسس مجموعة العليان الشيخ الراحل سليمان العليان فلسفة خاصة ورؤية متميزة للاستثمار في القطاع المصرفي، ففي مقابلة أجرتها معه "الاقتصاد والأعمال" في العام 1998 قال: "أفضل قطاع البنوك شخصياً لأنه يا أخي قطاع كل موارده الخام نفوذ، وكل موارده النهائية نفوذ، وغالباً ما يكون مبدعاً عن أي مُس بالبيئة، وفيه الدفق، ولتدخل الحكومة لتراقبه وتسهر عليه، وهذه الأسباب تجعلني عاشقاً للاستثمار في المصارف".

تربطها بمجموعة HSBC المالكة لحصصة 40 في المئة من "السعودي البريطاني".

وتلك "العليان" استثمارات متنوعة في السوق السعودية في مختلف القطاعات خصوصاً في القطاعين الصناعي والعقاري وهي تعتبر الأكثر ثراءً بين المجموعات السعودية بالاستثمار في الأسواق الدولية حيث كانت في فترات سابقة مالكة لخصص في مصارف دولية مثل "تشاير" و"فيرست شيكاغو". كما استثمرت في العام 1998 مبلغاً ضخماً في قطاع الكهرباء في بريطانيا عبر تملكها غالبية شركة (National Grid) ويقود المجموعة حالياً كل من خالد ولبنى وبكثينة العليان.

وبالنسبة لمؤسسة التأمينات الاجتماعية، فإن صفقة "الهولندي" تضيف مصرفاً آخر إلى محافظتها الصناعية التي تتضمن حصصاً متفاوتة في جميع المصارف السعودية التي تعتبر أسهمها الأكثر طلباً

تنظيف عدد من المدن الرئيسية في المملكة. وبعد عمليات البيع هذه بدأت استثمارات الوارد تنحصر بمعظمها في شبكة الأوربيت، في حين لا يزال لديها استثمارات متفرقة في بعض الشركات الصناعية مثل (Saudi Chemicals) و"إيمانيت"، إضافة إلى عدد من وكالات الأدوية المالية.

وتشير مصادر مطلقة أنه بعد خروجها من القطاع المصرفي، ستركز "الوارد" معظم مواردها على تطوير شبكة الأوربيت حيث تنوي التوسع إقليمياً في هذا القطاع عبر شراء أو تكوين شركات إنتاج ومؤسسات أخرى مرتبطة بها، ولا شك أن حصيلة بيع حصة "الهولندي" تعطي "الوارد" "صندوق حرب" يمكن استخدامه في عملية التوسع "الفضائي".

ويعتبر استثمار "الوارد" في "الهولندي" أنجح استثماراتها على الإطلاق لاسيما وأن البنك دأب على زيادة أرباحه بشكل مضطرب في الأعوام السبعة الأخيرة على الرغم من العلاقة الصعبة التي سادت بين المجموعة وبين الشريك الأجنبي ABNAmro والتي أدت إلى تعليق العمل بمقد الإدارة بين العام 1992 و1997 والذي أعيد تجديده بعد ذلك. وكانت النتيجة أن تولت "الوارد" عملياً الإدارة عبر تعيين عضو منتخب من قبلها إضافة إلى تغيير طاقم الإدارة بكامله تقريباً والقيام بعملية إعادة هيكلة واسعة. و"السعودي الهولندي" هو أصغر المصارف السعودية الأجنبية المشتركة حيث تصل حصته من السوق المصرفية السعودية إلى حدود 5 في المئة لكنه تحول في الأعوام الأخيرة إلى أحد أكثر هذه المصارف ربحية ونمو. ويواجه البنك تحديات استراتيجية تتطلب الجسر ومنها كيفية التوسع في السنوات المقبلة وتحويل عملية هذا التوسع وما يترتب على ذلك من استثمارات جديدة والدخول في منافسة على جبهة أوسع مع المصارف الأخرى الأكبر حجماً وأغزر موارد.

أما بالنسبة إلى مجموعة العليان، فيضيف شراء حصة "الهولندي" استثماراً مصرفياً كبيراً آخر إلى محافظتها السعودية. فالمجموعة هي أيضاً المستثمر السعودي الأكبر في "البنك السعودي البريطاني"، حيث تقدر حصتها بحدود 18 في المئة من رأس مال البنك الذي يحتل المرتبة الخامسة في حجم الموجودات بين المصارف السعودية العام 2002. ويؤسس الاستثمار في "الهولندي" لعلاقة مع مجموعة مصرفية عالمية أخرى هي ABNAmro إضافة إلى العلاقة التي

جوهره الخدمة والرفاهية تتألق عاليا

فور سيزونز، الاسم الذي استحق أسمى الجوائز في دنيـا الفنادق، يمتز اليوم بالاعلان عن اقتـاح فندق فور سيزونز الرياض. الفندق الجديد يقع في مركز المملكة المرموق، وهو مصمم ليني تمامـا بمتطلبات ضيوفه من المسافرين ويقف عند تطلعاتهم. فالغرف أنيقة فخمة، والمناظر ممتعة ساحرة، والخدمة تستيق احتياجاتكم وتنتهـمها. ويكتمـل كل ذلك بخدمات لرجال الأعمال معززة بأحدث التقنيات، وفرصة الوصول مباشرة إلى عدد من أرقى محلات الرياض وأهمها. فـلا عجب أن يكون فندق فور سيزونز الرياض الاختيار المثالي لمن يبحث عن الخدمة والرفاهية المتألفتين. لمزيد من المعلومات، نرجو منكم الاتصال مباشرة بالفندق على

الرقم ٥٠٠-٢١١-٩٦٦ أوزيارة موقعنا على الانترنت www.fourseasons.com/riyadh



FOUR SEASONS HOTEL
Riyadh

عنوان الفندق: مركز المملكة، ص.ب. ٢٢١٠٠٠، الرياض، ١١٢٢١، المملكة العربية السعودية



ناصر بن ناصر
البناسي

البناسي رئيساً تنفيذياً لمركز دبي المالي

أعلن مركز دبي المالي العالمي عن تعيين ناصر بن ناصر البناسي رئيساً تنفيذياً للمركز. وكان البناسي (37 عاماً) شغل منصب الرئيس الأول لشركة ميرول لينش العالمية لسنوات عدة، حيث كان مسؤولاً عن إدارة العلاقات والاستراتيجيات للعملاء من المؤسسات والأفراد ذوي الشأن، ثم شغل منصباً مسؤولاً أول للاستثمار ورئيس مجموعة إدارة الأصول، في المكتب التنفيذي للشركة في دبي.

رئيس مجلس إدارة مركز دبي المالي العالمي أنيس الجلاف أضاف: «البناسي وقال:» نحن مسرورون بانضمام ناصر لفرقنا. إنه يملك الخبرة والكفاءة للمساهمة في بناء مركز دبي المالي العالمي كمركز مميز يولد الأرباح وفرص التوظيف لنفحة الإمارات العربية المتحدة والمنطقة ككل.»

بجوابه قال البناسي: «إنّ هدفي هو المساعدة في تطوير مركز دبي المالي العالمي، إلى أحد أهم المحركات الرئيسية للتوسع الاقتصادي في المنطقة، الذي سيكون حافزاً للاستثمارات المطلوبة لتحفيز النمو في العمل وفرص التوظيف.» وأضاف: «إننا لن نهدف إلى إعادة تدوير الأعمال الموجودة حالياً في الجوار، ولكن إلى خلق فرص جديدة تحتاجها المنطقة. إننا سنستحق هذا الهدف بطرحه عن طريق توليف القيادات للإمارة مع أفضل الممارسات التشغيلية المالية والقانونية من أفضل أسواق العالم الرائدة.»

جمال عبد الرزاق المديهي

ورد خطأ غير مقصود في العدد الخاص عن الاقتصاد السعودي الصادر في آذار/مارس الماضي، في الصفحة 76، إذ ورد خطأ اسم مدير عام شركة المهديب لمواد التجارة، د. جمال عبد الرزاق المهديب، فيما السواب هو د. جمال عبد الرزاق المديهي لذا اعتضى التصويب والاعتذار.

فيصل حمزة المصري

تحالف بين "هيرمس" و"بيت الاستثمارات المالية"

تكريس جهود الطرفين اللذين قطعاً أشواط نجاح متقدمة في أسواقهما، نحو مزيد من رفع مستوى الخدمات الاستثمارية لعملائهما الحاليين والمحتملين تلبية لحاجات العملاء الماسة إلى تنويع مصادر تمويلهم واستثماراتهم وأسواقهم، وسيقود هذا التحالف إلى احتلال الطرفين المرتبة الأولى في تقييم الاستثمارات المالية في المنطقة. كما سيساعد هذا التحالف للمجموعة المالية - هيرمس على تفعيل تواجدها في السعودية والخليج واليمن، وتقديم خدماتها عن طريق نخبة من المستشارين المتميزين والذين لديهم خبرة كبيرة في مجال الاندماجات والاستحواذات وخدمات الاستشارات والتطوير.

«سبق لـ"الاقتصاد والأعمال" أن نشرت خبراً في هذا الخصوص في عددها الرقم 277، لأنه تضمن بعض الأخطاء غير المقصودة الأمر الذي اقتضى إعادة نشر الخبر بصيغته الصحيحة ومع الاعتذار.

تواصل شركة المجموعة المالية - هيرمس السهمي وراء فرص جديدة للتحالف الاستراتيجي تساعدها على تعزيز مكانتها المتميزة كأفضل بنك استثماري في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وفي نطاق هذه الخطوة، بادرت المجموعة المالية - هيرمس القابضة إلى فتح فرع لها في دبي، ثم وقعت بعد ذلك اتفاقية تعاون استراتيجي مع "بيت الاستثمارات المالية" (FTH) في المملكة العربية السعودية، ستمكن الشركة من تقديم خدماتها المتعلقة بالاستشارات المالية في منطقة الخليج العربي واليمن.

وتعتبر شركة "بيت الاستثمارات المالية" إحدى الشركات المتخصصة في مجال تقديم خدمات التمويل المؤسسي للشركات في السعودية ودول الخليج الأخرى واليمن، ويترأس مجلس إدارة بيت الاستثمارات المالية فيصل حمزة المصري.

ويهدف التحالف بين الشركتين إلى

مؤشر التنافسية : خروج مصر ودخول الأردن، تونس والمغرب

كشف تقرير التنافسية الدولية الصادر عن المنتدى الاقتصادي العالمي لعام 2002-2003 من خروج مصر من الدول التي يضمها مؤشر التنافسية الاقتصادية بينما دخلت ثلاث دول عربية لأول مرة وهي الأردن وتونس والمغرب.

وأوضح التقرير إنَّ المؤشر الاقتصادي لـ"التنافسية" شهد ارتفاعاً مدد الدول الداخلة فيه العام الماضي إلى 80 دولة بعد أن كان عددها 75 دولة من العام 2001. وقد تصدرت الولايات المتحدة الأميركية المؤشر كأكبر اقتصاد تنافسي في العالم بعد أن احتلت فنلندا المركز الأول أعواماً عدة متتالية. يذكر أنَّ مؤشر التنافسية العالمي

يستعرض وضع التنافسية في العالم في إطار جهود تحقيق التنمية المستدامة وتحسين بيئة الأعمال وزيادة الكفاءة الإنتاجية باستخدام التكنولوجيا الحديثة كما يربط ترتيب الدول وفق قدراتها التنافسية.

وأوضح التقرير أنَّ خروج مصر من مجال للتنافسية يعود إلى عدم توافر معلومات مبدئية كافية عن الاقتصاد المصري وقوته على المنافسة عالمياً خلال 2002.

وتذكر التقرير أنَّ الدول العشر الأولى في المؤشر هي بالتتابع: الولايات المتحدة، فنلندا، تايلان، سنغافورة، السويد، سويسرا، أستراليا، كندا، النرويج والدانمارك.

كما في ٢١ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠١ و ٢٠٠٢

الموجودات		الموجودات الأمريكية		الموجودات الأمريكية		الموجودات الأمريكية	
٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣
٢٣٣ ٧٥١	٢٥١ ١٥٦	٢٣٣ ٧٥١	٢٥١ ١٥٦	٢٣٣ ٧٥١	٢٥١ ١٥٦	٢٣٣ ٧٥١	٢٥١ ١٥٦
٤١١٩ ٩٠٧	٤٣٧٧ ٢٢٢	٤١١٩ ٩٠٧	٤٣٧٧ ٢٢٢	٤١١٩ ٩٠٧	٤٣٧٧ ٢٢٢	٤١١٩ ٩٠٧	٤٣٧٧ ٢٢٢
٣٧٩ ٦٤١	٤٨٦ ٢٥٧	٣٧٩ ٦٤١	٤٨٦ ٢٥٧	٣٧٩ ٦٤١	٤٨٦ ٢٥٧	٣٧٩ ٦٤١	٤٨٦ ٢٥٧
٣٧٧ -	٨٧ - ٢٦٦	٣٧٧ -	٨٧ - ٢٦٦	٣٧٧ -	٨٧ - ٢٦٦	٣٧٧ -	٨٧ - ٢٦٦
٨٦٩٦ ٨٤١	٨٧٢٢ ٠٠٦	٨٦٩٦ ٨٤١	٨٧٢٢ ٠٠٦	٨٦٩٦ ٨٤١	٨٧٢٢ ٠٠٦	٨٦٩٦ ٨٤١	٨٧٢٢ ٠٠٦
١ ٦٨٦ ٢١٥	١ ٦٨٦ ٢١٥	١ ٦٨٦ ٢١٥	١ ٦٨٦ ٢١٥	١ ٦٨٦ ٢١٥	١ ٦٨٦ ٢١٥	١ ٦٨٦ ٢١٥	١ ٦٨٦ ٢١٥
١ ٣٧٥ ١٧١	١ ٤١٦ ٢٣٧	١ ٣٧٥ ١٧١	١ ٤١٦ ٢٣٧	١ ٣٧٥ ١٧١	١ ٤١٦ ٢٣٧	١ ٣٧٥ ١٧١	١ ٤١٦ ٢٣٧
١ ٨٨٩ ٣٧٦	٥٣٢ ٣٧٦	١ ٨٨٩ ٣٧٦	٥٣٢ ٣٧٦	١ ٨٨٩ ٣٧٦	٥٣٢ ٣٧٦	١ ٨٨٩ ٣٧٦	٥٣٢ ٣٧٦
٧١١ ٥٥٥	٣٣٨ ٧٨٧	٧١١ ٥٥٥	٣٣٨ ٧٨٧	٧١١ ٥٥٥	٣٣٨ ٧٨٧	٧١١ ٥٥٥	٣٣٨ ٧٨٧
٤٤١ ٨٨٧	٤٣٢ ٤٣٢	٤٤١ ٨٨٧	٤٣٢ ٤٣٢	٤٤١ ٨٨٧	٤٣٢ ٤٣٢	٤٤١ ٨٨٧	٤٣٢ ٤٣٢
١٦٧ ٦١	١٦٥ -	١٦٧ ٦١	١٦٥ -	١٦٧ ٦١	١٦٥ -	١٦٧ ٦١	١٦٥ -
٢٢ ٢٢٨ ٤٨٣	٢٢ ٢٢٨ ٤٨٣	٢٢ ٢٢٨ ٤٨٣	٢٢ ٢٢٨ ٤٨٣	٢٢ ٢٢٨ ٤٨٣	٢٢ ٢٢٨ ٤٨٣	٢٢ ٢٢٨ ٤٨٣	٢٢ ٢٢٨ ٤٨٣
١ ٦٨٨ ٧٧١	١ ٧٣٢ ٦٦١	١ ٦٨٨ ٧٧١	١ ٧٣٢ ٦٦١	١ ٦٨٨ ٧٧١	١ ٧٣٢ ٦٦١	١ ٦٨٨ ٧٧١	١ ٧٣٢ ٦٦١
٢٩ ١١٨ ١٣٦	٣٠ ٢٧ ١٠٤	٢٩ ١١٨ ١٣٦	٣٠ ٢٧ ١٠٤	٢٩ ١١٨ ١٣٦	٣٠ ٢٧ ١٠٤	٢٩ ١١٨ ١٣٦	٣٠ ٢٧ ١٠٤

الشركات الشقيقة والتابعة والحليفة

[illegible]

الصلوات بنا على أي من مراكزنا الرئيسية التالية:

[illegible]

مجموعة البنك العربي
أكبر شبكة مصرفية عربية





أحمد
بن بيات

وكالة B.M.W. في مصر اتحالف خليجي - ألماني

القاهرة - الاقتصاد والأعمال

راوحت بين 6 أشهر وثلاث سنوات في قضايا الشيكات وتم التحفظ على ممتلكاته والتي تشمل 13 شركة قنضوي تمت مسسقى مجموع أبو الفتوح ومن بينها شركة الفتوح لتجميع السيارات التي تدير توكيل B.M.W. بخلاف مصنع لتجميع السيارات في مدينة السادس من أكتوبر ومراكز عدة للبيع والصيانة.

كما أتى أبو الفتوح في قضية تهريب جرمي وحيازة أسلحة وأجهزة اتصال ممنوع حيازتها حيث تمت إحالته على محكمة أمن الدولة العليا.

وكان أداء توكيل B.M.W. في السوق المصرية قد تعرض لهزة شديدة خلال العامين الماضيين لأسباب عدة بعضها يتعلق بالمنافسة الشديدة في السوق وحالة التفرود الرامنة وبعضها يتعلق بالمناخ المالي التي تراجعه شركات أبو الفتوح وتمزجها لتتبع رفض البنوك الدائنة تعويضها ما ترتب عليه تراجع مبيعات السيارات في السوق لحساب "مرسيدس" التي تمثل المنافس التقليدي لسيارة B.M.W. في الأسواق العربية بصفة عامة.

فقد نجحت "مرسيدس" التي يتم تجميع بعض موديلاتها في مصر بمعرفة الشركة الوطنية للسيارات "تاتكو" المملوكة لرجل الأعمال سامي سعد من بيع 1645 سيارة في العام الماضي 2002 بينما لم تتعد B.M.W. من بيع سوى 491 سيارة فقط من الفئة الثالثة للجمعة محلياً بينما 318 سيارة من الفئة الثالثة العادية و173 سيارة من الفئة الثالثة طراز هاي لاين، وذلك إضافة إلى 220 سيارة من الفئة الخامسة للجمعة محلياً، وهذه الأرقام لم تلب طموح الشركة الأم، الأمر الذي دفع باتجاه سرعة تغيير وكيل في مصر.

بين الشركة العربية لتزنية المياه والطاقة لـ أكواباور (ACWA POWER)، وهي شركة سعودية ذات مسؤولية محدودة تعود ملكيتها إلى المهديب الفايزة ومجموعة شركات عبد الله أبو يار، وشركة ساساكورا الهندسية اليابانية، التي تملك خبرة عالية في مجال الهندسة والتصميم وتنفيذ وتشغيل وصيانة محطات التحلية، إضافة إلى شركة أيتوتوشي، إحدى أكبر الشركات التجارية اليابانية.

أوشكت المفاوضات السورية الدائرة منذ فترة بين شركة B.M.W. الألمانية للسيارات -مقرها ميونيخ- وتحالف من رجال الأعمال يضم ثلاثة أطراف بينهم قطري وعماني وألماني على إنهاء اتفاق على منح التحالف "الخليجي الألماني" توكيل السيارة في مصر خلفاً لشركة الفتوح لتجميع السيارات التي تدير توكيل B.M.W. في مصر منذ منتصف السبعينات.

ومن المقرر أن يتم الإعلان رسمياً عن نقل الوكالة أوائل نيسان/أبريل الجاري بعد التوصل لاتفاق مع رجل الأعمال المصري حسام أبو الفتوح -للقوف حالياً في السجن على ذمة التحقيق في قضايا جنائية ومصرفية - صاحب التوكيل الأصلي على سداد مبلغ يراوح بين 100 و150 مليون جنيه نظير تنازل عن التوكيل -لكنسرتريم" الجديد.

وكشفت مصادر قريبة من المفاوضات لـ "الاقتصاد والأعمال" أن مسؤولي الشركة الألمانية التوا سيبيعون أبو الفتوح في السجن مؤتمن بتصريح خاص من النائب العام للتحالف معه حول المبلغ المطلوب للتنازل عن التوكيل إلا أنه لم يتم التوصل لاتفاق بسبب مطالبة أبو الفتوح بـ 300 مليون جنيه خصوصاً وأن المبلغ الذي سيدفعه الوكلاء الجدد سيحصل عليه فوراً بنك القاهرة سداداً لجزء من مديونية أبو الفتوح للبنك البالغة 3,3 مليار جنيه وأن أبو الفتوح لن يحصل على أي مبلغ من قيمة التنازل عن الوكالة.

وكان حسام أبو الفتوح قد تعرض لمناخ قانونية نهاية العام الماضي بسبب إصداره شركات من دون رصيد لصالح بعض البنوك والتي استصدرت ضده أحكاماً بالسجن

لؤلؤة دبي:

وسط تجاري جديد

أعلن مؤخراً عن مشروع لؤلؤة دبي، وهو مشروع معماري فريد يعكس الرؤيا الحضارية لتطوير المدينة من خلال إنشاء وسط تجاري حيوي في قلب دبي الحديثة، يقع المشروع الجديد في حرم منطقة دبي الحرة للتكنولوجيا والإعلام بين جزيرة النخلة وشارع الشيخ زايد، وهو مشروع مدني متكامل يضم نكهة مميزة إلى المشاريع السكنية والترفيهية والتجارية الطموحة التي تنفذها مدينة دبي.

وفي تعليق له على المشروع الجديد، يقول أحمد بن بيات، مدير عام سلطة المنطقة الحرة للتكنولوجيا والإعلام، "يشكل مشروع لؤلؤة دبي تطوراً نوعياً وعلامة جديدة على طريق النمو الحضاري متسارع الوتيرة في دبي، حيث يأتي المشروع في إطار الرؤيا المستقبلية لتسوي عهد دبي معده بين رافد الرامية إلى تعزيز مكانة دبي كمدينة عالمية المستوى تضاهي في قدراتها دول العالم الكبرى".

ومن المتوقع أن يكتمل المشروع وبمختل مراحل في أيار / مايو 2006 ليضم نحو 2000 وحدة سكنية كُمل على منظر خلابة لمدينة "دبي الجديدة".

استثمارات "كامكو"

تم رسمياً الإعلان عن تأسيس الشركة الخدمية للخدمات الطبية وانتخاب مجلس إدارتها برئاسة د. هيلم محمود حاجي حيدر ومعضوية سعدون عبد الله علي وحازم خالد البريكاني.

وتشكل الشركة جزءاً من استراتيجية "كامكو" في القطاع الطبي بعد أن استثمرت شركة عيادات الميدان لخدمات طب الدم والأسنان، والشركة الكويتية للخدمات الطبية، والشركة العالمية للخدمات الصحية التي تملك عيادة أنفخاشونال كلينيك".

شركة سعودية يابانية في قطاع المياه

دخلت السوق السعودية، مؤخراً، شركة جديدة سعودية يابانية هي شركة "أكواباور ساساكورا". ويتمتعون بنشاط الشركة حول تنفيذ عقود وتركيب وتشغيل وصيانة محطات تحلية المياه المالحة والطاقة. و"أكواباور ساساكورا" هي وليدة شركة



مركز الإمتياز لاستبدال المفاصل

- الجيبي من الميريج أن تصرف أن واحدًا من أرقى مراكز الامتياز العالمية لاستبدال المفاصل يوجد هنا في الشرق الأوسط
- أن المركز يدار من قبل الشخير العالمي في ليمبل المفاصل الدكتور سمح طرابيعي الذي أدرى أكثر من ٢٠٠ درجة ناجحة
- ليس من الموهب أن تعرف أن المستشفى الأمريكي يتي بقدم لك أرقى خدمات الرعاية الصحية العالمية حيثما تكون



من أجل رعاية صحية أفضل في الشرق الأوسط

استبدال الركبة بالكامل بأقل تدخل جراحي • أفضل الركبة القفلة لإتد الكفيل • جراحة بطر المفاصل والباطط الطبيي

أول مستشفى في الشرق الأوسط معتمد من قبل اللجنة الدولية لإدارة المنشآت الصحية (JCI)
أول مختبر خاص معترف به من قبل الكلية الأمريكية لعلم الأمراض (CAP)
هاتف ٢٣٣٧٧٧ ٠٠٩٦١ في وقت الألكتروني www.ahdubai.com



Joint Replacement
International Society



فتح الله
ولعللو

إفلاس بنك الإئمان المغربي

لم يرغب وزير المالية فتح الله ولعللو في استخدام كلمة "إفلاس" وهو يتحدث لرجال الإعلام عن مصير البنك الوطني للإنماء الاقتصادي، وحاول أن يجد كل المفردات التي تبعد صفة "إفلاس" عن مؤسسة عمومية كان مرتقباً منذ أشهر عدة. ومع ذلك فإن بنك الإئمان قد أفلس فعلاً وتتم حالياً تصفية "تركته" من حسابات زبائن وودائع وقروض وتصفية مشاكل العامل فيه. بلغ بنك الإئمان درجة الإفلاس بعد تسيير (إدارة) غير ناجحة لسنوات عدة في غياب رد فعل سلطات الوصاية نظراً لبعض الخصائص السياسية، وليس صدفة أن تطلق عليه أو ساط الأعمال في المغرب "الصدئق الأسود".

ولم تقتصر المؤسسة مخاطر القرض المفتوحة يميناً ويساراً وعندما أصبحت ملزمة بإعادة تصفية القروض وفرض القواعد الاحترازية التي وضعها البنك المركزي، أوقفت حصصاتها المالية خسائر كبيرة بلغت 1,87 مليار درهم (180 مليون دولار) العام 2001، مما قلص أموالها الذاتية إلى 64 مليون درهم (6 ملايين دولار) فقط مقابل 1,25 مليار درهم (120 مليون دولار) العام 2000. وقد حاولت وزارة المالية إعادة ورسملة البنك انطلاقاً من تجارب سابقة بالقرض العقاري والسياسي، لكن يبدو أنها اصطدمت بعدم تجاوب بنك القطاع الخاص لفتاح إلى مؤسستين عموميتين هما قرض الإيداع والتدبير والقرض الفلاحي، وبموجب هذا القرار كلفت المؤسسة الأولى بأنشطة بنك الإنماء وحولتها لبنك أعمال (الاستشارة المالية) فيما منحت الثاني شبعة الوكالات وجزء مهم من العاملين بها. أمّا العاملون في المقر الرئيسي فلم يحسم بعد في مصيرهم وإن كانت بعض الأخبار تتحدث عن تجميعهم لمؤسسات عمومية عدة.

ويرى هذا الإفلاس القاشمين والعاملين في البنك المغربي لأفريقيا والشرق على اعتبار أن هذه المؤسسة قد تآكلت لبنك الإنماء، وقالت مصادر وزارة المالية المغربية إن هذه المؤسسة ستعرف نفس مصير البنك الأم بحيث ستحول الوكالات للمقرض الفلاحي الذي كان مختصاً في العالم القروي وسيكون عليه بفعل هذا التغيير أن يصبح بنكاً شاملاً.



الرئيس التنفيذي محمد قيردار

انفستكروب: إعادة هيكلة الأسهم العادية

أصحاب رأس المال والمستثمرين والإدارة، وجميع هؤلاء لديهم منظور استثماري بعيد المدى لتحقيق نمو في رأس المال بدلاً من تحقيق أرباح من خلال المتاجرة في أسهم البنك على المدى القصير. وفي سبيل تحقيق عملية التنسيق الوثيق والاتصال مع قاعدة المساهمين والتي سميت بالتركيز عليها، فإن "إنفستكروب" يهدف كذلك إلى تبني معايير جديدة في تقديم التقارير الدورية وهو ما تم الموافقة عليه من قبل المساهمين خلال اجتماع الجمعية العمومية غير العادية، بعد الحصول على موافقة الأجهزة الرقابية المعنية. وتوحيق البنك أن يبنار مساهميه الحاليون الذين قدموا الدعم للبنك على مدى 20 عاماً، بتحقيق اشتراطات الحد الأدنى المطلوب للمساهمة، إلا أنه أكد أن عملية إعادة شراء الأسهم من الناحية لا يرغبون، لسبب أو لآخر، أو غير القانونيين على دفع مساهمتهم إلى الحد الأدنى المطلوب، بمتقمة بالقيمة العادلة. وذكر أن المساهمين الذين قاموا بالاستثمار في أسهم "إنفستكروب" منذ تأسيسه سيحققون عائداً على الاستثمار يبلغ 20 في المئة سنوياً على مدى 20 عاماً، ويعتبر ذلك معدلاً ممتازاً خلال هذه الفترة الزمنية الطويلة.

أقرت الجمعية العمومية غير العادية لبنك انفستكروب خطة لإعادة هيكلة رأس مال البنك للأسهم العادية. وتقتضي هذه الخطة بدمج كل 1000 سهم عادي لتصبح سهماً عادياً جديداً، وحددت الحد الأدنى للمساهمة الواحدة بـ 100 سهم من الأسهم الجديدة. وأوضح البنك أن هذه الخطة لن تؤدي إلى زيادة أو تخفيض رأس مال "إنفستكروب"، كما أن يكون لها أي تأثير على حقوق الأسهم الممتازة فيه. وسيكون على المساهمين شراء أسهم إضافية (متى دعت الحاجة) من أسهم خزانة "إنفستكروب"، وذلك لزيادة مساهمتهم إلى الحد الأدنى المطلوب أو لتقريب مساهمتهم إلى مضاعف 1000 سهم، حتى لا تكون لهم كمسور في الأسهم بعد عملية دمج الأسهم، وسيقوم البنك بإعادة شراء الأسهم بالقيمة العادلة من المساهمين الذين لا يرغبون برفع عدد أسهمهم بسبب انخفاضها عن الحد الأدنى المطلوب أو امتلاكهم لكمسور في الأسهم نتيجة للدمج.

وأوضح "إنفستكروب"، في بيان أصدره، أن الهدف الأساسي للخطة هو إقامة قاعدة مساهمين تتسم مع أهداف البنك الاستراتيجية وتحقيق تناسق وانسجام أكبر بين مصالح



نبيل
عبد الواهدي

"لجين": نمو مطرد

قال المهندس نبيل عبد الباقي، المدير التنفيذي لشركة "لجين" لشبكات الاتصال ("مقرها دبي)، إن أعمال الشركة تشهد نمواً سنوياً يراوح بين 30 و40 في المئة، من حيث حجم العائد على الأعمال Turn-Over وحجم الزبائن الكبار للشركة. وأضاف عبد الباقي: "يعود هذا النمو إلى الثقة والمصداقية والإدارة الجيدة وجهود فريق العمل الذي يتمتع به الشركة. ونحن نتطلع إلى نمو كبير في أعمالنا في الفترة المقبلة، والتي بدأت بولائه تظهر منذ افتتاح فرعنا في أبو ظبي العام

2001 ومن ثم افتتاح فرع قطر". يذكر أن شركة "لجين" لشبكات الاتصال حازت مؤخرًا على شهادة تقدير من الإدارة العامة للخدمات الإلكترونية في شرطة دبي، بعد تنفيذ الشركة لمشروع الربط الإلكتروني للخدمات المعلوماتية لنظام الجنسية والإقامة.



”أحدث الطرق لاستبدال المفاصل وأكثرها أماناً تعيد إلى حرية الحركة“

النس من المرحب أن تعرف أن أحد أكبر الخبراء العالميين في استبدال المفاصل الدكتور سمح طرابيضي يرأس مركز الاستبدال في المستشفى الأمريكي دبي. قام الدكتور سمح مع فريقاً من الخبراء العالميين بتطوير وتنفيذ لركبة جديدة قابلة للإلتداء الكامل وتطبق بنجاح في جميع أنحاء العالم. أجرى أكثر من ٢٠٠٠ عملية ناجحة لاستبدال الركبة خلال العشرين عاماً الماضية من بينها ٦٠٠ عملية في المستشفى الأمريكي دبي تشمل ٣٠ عملية بركبة جديدة قابلة للإلتداء الكامل. لذا يمكنك أن تشعر بالراحة والطمأنينة بكل بين أيدي أمانة في المستشفى الأمريكي دبي.

- تجرب على طبي النظام هي خدمة ممتازة وموثوقة. كندا وإسرائيل هي عاصمة تخصص في طرائف المرحمة ألفة عشر سنوات
- لديه اهتماماً خاصاً بجودة الطعام والنظف ووزارة استبدال المفاصل
- رئيس مركز التميز لجودة المفاصل المهد في منطقة الخليج وبرقي أيضاً
- يرفع المستشفى للطاقم الأمريكي

الدكتور سمح طرابيضي
M.D., M.S., FRCS, FRCGS
مركز على علوم التخصصية الأمريكية في طبي العالم



أول مستشفى في الشرق الأوسط معتمد من منس الخطة الدولية
إدارة الخدمات الصحية (JCI)
أول مطبخ خاص معترف به من قبل الجمعية الأمريكية علم الأمراض (CAP)
هاتف: ٩٧١ ٤ ٣٣٧٧٧٧ الموقع الإلكتروني: www.ahdubai.com

من أجل رعاية صحية أفضل في الشرق الأوسطية الامتحدة



الهاشمي مغاوي

القرض الشعبي الجزائري: خط تمويل فرنسي

خلال زيارة الرئيس جلال شبراهك إلى الجزائر، تمّ التوقيع على اتفاق خط اعتماد بقيمة 80 مليون يورو بين الوكالة الفرنسية للتنمية (AFD) وبنك القرض الشعبي الجزائري (CPA).

وقال الرئيس المدير العام لـ "القرض الشعبي" هاشمي مغاوي إن هذا الخط التمويلي يساعد البنك على تنفيذ برامجه الاستثمارية خصوصاً في مجال تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (PME) مع الإشارة إلى أن نسبة 40 في المئة من تمويلات البنك هي قروض استثمارية، وأكد أن البنك سيتدخل بشكل فاعل في تمويل مشاريع إعادة تأهيل المؤسسات الصناعية شرط أن تتوافر لدى هذه المؤسسات شروط النجاح والقدرة على النمو والتطور.

من جهة ثانية صرح مغاوي لـ "الاقتصاد والأعمال" أن مشروع خصخصة القرض الشعبي الجزائري لا يزال على نازخه وأنه ويجري البحث عن بنك أعمال دولي لإنجاز الملف الخاص بهذه العملية التي تستهدف في الدرجة الأولى إقامة شراكة بين القرض الشعبي وأحد المصارف الدولية، وعلى الأرجح يكون مصرفاً فرنسياً، وذلك بهدف الاستفادة من الخبرات المصرفية الدولية في هذا المجال، ما يساعد "القرض الشعبي الجزائري" على رفع مستوى خدماته فيتمكّن من مواجهة المنافسة المربحة عند فتح السوق للجزائرية على الخارج بشكل كامل، مع العلم أن المنافسة حاصلة حالياً.



سليم صفير
رئيس مجلس إدارة بنك بيروت

المصارف الدولية من حيث العدد، وتتوزع المصارف الـ 12 غير العربية على جنسيات بريطانية وروسية ويونانية وفرنسية. ومن غير الواضح كيفية توزع الحصص السوقية بين المصارف الـ 27.

ولكن ما هو حجم بنك الأوف شور في الجزيرة؟ وما هو العمود الفقري لنشاطها؟ تشير الأرقام غير الكافية الصادرة عن البنك المركزي القبرصي أن إجمالي أصول المصارف المصرفية الخارجية بلغ نحو 9 مليارات دولار في نهاية أيار/مايو 2002. وتتوزع هذه الأصول بنسبة متساوية تقريباً بين: إيداعات لدى بنوك (أنتوبنك)، تسليفات وقروض وحسم سندات، واستثمارات.

ويستمدّ الوجود المصرفي الخارجي في الجزيرة القبرصية نشاطه من: 1 - التعامل مع مجموعة من التجار والمستوردين السوريين الذين يعتمدون تاريخياً على فتح اعتماداتهم عبر هذه المصارف في قبرص، بالنظر إلى عدم وجود قطاع مصرفي خاص ونشط في سورية، وفي انتظار بدء العمل الفعلي للمصارف الخاصة الخمسة التي تمّ الترخيص لها في سورية مؤخراً.

تتلقى المصارف الخارجية في قبرص حيّزاً من النشاط الأجنبي من الأردن ومن مصر اعتبارات عدة أبرزها ما يتعلق بالاعتبارات الضريبية.

أما من حيث طبيعة العمليات المصرفية فإن مركز الشغل فيها يتركز على تمويل التجارة (اعتمادات ويوالمص)، إضافة إلى الكفالات وتمويل بعض المشاريع والعقود التي تتم في بلدان مختلفة وبخاصة تلك التي لا يتوافر فيها جهاز مصرفي خاص ومتطور.

إلى ذلك، فعلى الرغم من عدم قدرة هذه المصارف على العمل ضمن قبرص أيداعاً وإقراضاً، إلا أن الحكومة القبرصية أجازت مؤخراً إمكان مشاركة بنوك الأوف شور في القروض المشتركة ولأجل متوسطة التي تمنحه المصارف القبرصية الرئيسية لتمويل بعض المشاريع العائدة إلى الحكومة.

27 وحدة أوف شور في قبرص 10 مصارف لبنانية 4 مصارف أردنية

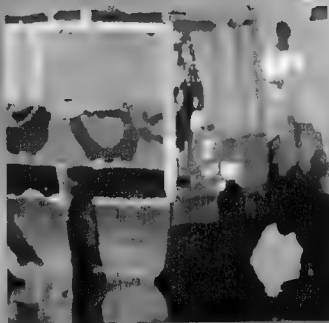
دخل بنك بيروت مؤخراً نادي البنوك اللبنانية التي لها فروع أوف شور في قبرص، مدشناً رسمياً ترخيصاً كان حصل عليه بنك بيروت خلال الصيف الماضي. وهذا التواجد الخارجي للبنك يشكّل المحطة الثالثة بعد استحداث مكتب تصليبي في دبي نتيجة لتكالف استراتيجي مع بنك الإمارات الدولي، وبعد امتلاكه بنكاً تابعاً في لندن نتيجة شراء ودمج بنك بيروت الرياض خلال تموز/يوليو الماضي.

ويتمّ بيروت حمل في هذه الخطوة "الرقم 70 في نادي الأوف شور اللبناني في الجزيرة الذي بدأ يتواجد تبعاً منذ اندلاع الأحداث اللبنانية منتقصة السبعينات، واضطرار المصارف إلى إيجاد نوافذ لها في الخارج، والواقع أن الثلاثة اللبنانية تضمّ للمصارف الأوروبية للششرق الأوسط "ديموس" بيلوس، المتحد (ضمن مجموعة البحر المتوسط)، وبيروت والبلاد العربية، لبنان والمهجر، الاعتماد اللبناني، فنرال (الشرق الأوسط)، سوسيتيه جنرال، سوادار (مكتب، تصليب، لبنان، والخليج، ثم بنك بيروت).

وتعتقد إدارة بنك بيروت أن فرع ليماسول (أوف شور) يمكنه أن يقدم بعض الخدمات المصرفية إلى شريحة من الزبائن سواء في مجال التمويل التجاري (الاعتمادات المستندية) أو في مجال خدمات الخزينة والقطع، أو في مجال الإيداعات للزبائن الذين يرغبون في أن تكون لهم "محطة مصرفية خارج لبنان وفي بلد مجاور. كما يشكّل فرع "الأوف شور" حلقة مكملة لتواجد البنك في لندن ما يساعد على تمويل العمليات التجارية بين أوروبا والشرق الأوسط عبر اللواتي القبرصية.

جئة الأوف شور

من المعروف أن في قبرص 27 مصرفاً دولياً (أوف شور)، يشكلّ الوجود اللبناني مركز الثقل فيه (10 فروع ومكتب تصليبي) إضافة إلى 4 مصارف عربية (أردنية)، وبالتالي فإنّ التواجد العربي ومن ضمنه اللبناني يمثل أكثر من 50 في المئة من إجمالي

E-MAIL: DOANSHY@MIRACOM.ORG



عبد الوهاب
أحمد حمزة

مؤسسة التنمية السودانية

تمّ انتخاب عبد الوهاب أحمد حمزة مدير عام مؤسسة التنمية السودانية عضواً ممثلاً لشرق أفريقيا في مجلس إدارة مركز تنمية القطاع الخاص CDE في بروكسل، الذي عقد اجتماعه الأول مؤخراً في العاصمة البلجيكية.

ناقش الاجتماع عدداً من القضايا التي تهم المركز وفي مقدمها برنامج العمل وموازنة تنمية القطاع الخاص، ووفقاً لبرنامج العمل يستثمر للمركز قدراته الذاتية لدعم القطاع الخاص في دول مجموعة ACP (المجموعة الأفريقية الكاريبية الباسيفيكية) وحث مؤسسات القطاع الخاص الأوروبية على الشراكة مع القطاع الخاص في دول المجموعة المذكورة وتسهيل فرص التعاون مع دول الاتحاد الأوروبي.

وشتمل برنامج المركز على تخصيص مبلغ 110 ملايين يورو لمدة 7 سنوات بهدف ترقية الاستثمار في دول المجموعة الأفريقية من خلال جذب الاستثمار ونقل التكنولوجيا للقطاع الخاص.

الاستثمار في أذربيجان

ينعقد في باكو - عاصمة أذربيجان - بين 9 و 19 أيار/ مايو المقبل مؤتمر دولي تحت عنوان: "الاستثمار في أذربيجان، بوابة إلى الجمهوريات المستقلة حديثاً".

تنظم المؤتمر نيابة عن الحكومة الأذربيجانية الهيئة السوفيسرية لتسهيل الاستثمارات (SOFI) بالتعاون مع مؤسسة التمويل الدولية (TFC) التابعة للبنك الدولي وسكرتارية الشؤون الاقتصادية (Seco) لدى الاتحاد السوفيسري.

ويشكل المؤتمر فرصة أمام الشركات لتطوير استثماراتها في القطاعات غير النفطية في الاقتصاد الأذري، لا سيما في الزراعة والنسيج والصناعة والبنية التحتية والخدمات المالية والخدمات والمنتجات المتعلقة بقطاع النفط.

وستتيح المؤتمر الفرصة لإقامة حوار مباشر مع المسؤولين ولزيارة بعض المصانع الأجنبية العاملة.



الوليد بن طلال يراس اجتماع مجلس الإدارة

مساهمون جدد في مشروع توشكي في مصر

مصطفى، شركة سن وورلد Sun World الأميركية ممثلة بدافيد فين.

وعقد مجلس إدارة شركة المملكة للتنمية الزراعية KADCO اجتماعاً برئاسة الأمير الوليد بن طلال حضره المساهمون الجدد، عرض خلاله الأمير الوليد ما تمّ تحقيقه من نجاحات، وعزا ذلك إلى المناخ الاستثماري الجيد في مصر وإلى توفر الخبرات الإدارية والفنية عالية المستوى لإدارة المشروع وتحقيق أهدافه، بحيث أصبحت منتجات الشركة تصدر إلى الدول الأوروبية وتنافس على نطاق عالمي. وقدم د. أحمد جويلى، رئيس مجلس إدارة KADCO تقريراً مفصلاً عن الصروفات، وعن مساهمة الوليد بن طلال في الشركة التي بلغت أكثر من 100 مليون جنيه مصري. وأوضح أنه مع إعلان الحكومة المصرية منطقة توشكي منطقة تجارة حرة أصبحت KADCO تتبع قوانين المناطق الحرة وبالتالي فهي معفاة من الجمارك، وضريبيتي البيبيعات والخدمات.

انضم مساهمون جدد إلى شركة المملكة للتنمية الزراعية KADCO التي أنشأها في العام 1997 الأمير الوليد بن طلال لاستصلاح أكثر من 100 ألف فدان في منطقة توشكي في مصر، وتصنف مزرعة شركة المملكة للتنمية الزراعية KADCO بأنها أكبر مزرعة في العالم نظراً لنضخاتها ومساحتها الشاسعة. ويهدف المشروع إلى إنشاء مجتمع زراعي صناعي متكامل من أجل إعادة التوزيع الجغرافي في جمهورية مصر العربية، ويقدر إجمالي تعداد السكان في المراحل الأولى بنصف مليون نسمة يزداد تدريجياً حتى ثلاثة ملايين على المدى البعيد.

والسماهون الجدد، الذين عُثرت مساهمتهم بنحو 150 مليون دولار، هم: الشيخ محمد بن عيسى الجابر رئيس مجلس إدارة شركة أجواء السعودية، البنك الأهلي المصري ممثلاً بفاروق العقدة رئيس مجلس الإدارة، الجماهيرية الليبية ممثلة بـ أحمد كذاف الدم، هشام طلعت مصطفى رئيس مجلس إدارة مجموعة طلعت



هشام الخيري
رئيس
مجلس الإدارة

بيت التمويل : مرابحة لتطوير مطار اسطنبول

شارك بيت التمويل الكويتي في مرابحة لصالح شركة TAV التركية بقيمة 60 مليون دولار بالتعاون مع HSBC وبنوك أخرى وذلك لتطوير مطار اسطنبول الدولي.

وبذلك يبلغ إجمالي محفظة بيت التمويل (بيتك) من تمويل المشاريع الكبرى للبنى التحتية والخاصة بالطاقة والاتصالات والنظ والفاز نمو مليار دولار. وأبرز المشاريع التي شارك "بيتك" في تمويلها هي محطة كهروماء الشويحات في أبو ظبي ومشروع إيكسويت



أحمد
بن مبارك

لؤلؤة دبي: وسط تجاري جديد

أعلن مؤخراً عن مشروع لؤلؤة دبي، وهو مشروع معماري فريد يعكس الرؤيا الحضارية لتطوير المدينة من خلال إنشاء وسط تجاري حيوي في قلب دبي الحديثة. يقع المشروع الجديد في حرم منطقة دبي الحرة للتكنولوجيا والإعلام بين جزيرة النخلة وشاطئ الشيخ زايد، وهو مشروع مدني متكام يضيف نكهة مميزة إلى المشاريع السكنية والترفيهية والتجارية الطموحة التي تنفذها مدينة دبي.

وفي تعليق له على المشروع الجديد، يقول أحمد بن مبارك، مدير عام سلطة المنطقة الحرة للتكنولوجيا والإعلام: "يشكل مشروع لؤلؤة دبي تطوراً نوعياً وعلامة جديدة على طريق النمو الحضاري متسارع الوتيرة في دبي، حيث يأتي المشروع في إطار الرؤيا المستقبلية لرؤى عهد دبي محمد بن راشد الرامية إلى تعزيز مكانة دبي كمدينة عالمية المستوى تضاهي في قدراتها دول العالم الكبرى".

ويضيف جمال أبو عيسى، الرئيس التنفيذي في مجموعة "أمنيكس" التي تطور مشروع لؤلؤة دبي: "تشتهر دبي بمبانيها البكرّة وهي ما زالت تداخّل وتثير دهشة العالم بمشروعها لتطويرها للميزة.

سيجمع مشروع الوسط التجاري لمدينة دبي كل العناصر التي تشكل مركزاً مجتمعياً متكاملاً للتواصل والتفاعل بين عناصره المختلفة. فهو سيضم للراكز الثقافية والعرفانية والفنادق ومراكز المؤتمرات والمكاتب والشقق، فضلاً عن مركز للتكنولوجيا مما سيجعل لؤلؤة دبي بمثابة بيئة مدنية متكاملة".

ومن المتوقع أن يكتمل المشروع بمختلف مراحله في أيار / مايو 2006 ليضم نحو 2000 وحدة سكنية تطل على منظر خلابة لمدينة "دبي الجديدة"، بما في ذلك مشروع "الخلة" الذي يقع في مواجهة لؤلؤة دبي. كما ستقام فيه مشفات تجارية على مساحة 1,2 مليون قدم مربع في حين ستضمّن تلك المنشآت أحدث التجهيزات التقنية.

الرياض: مشروعان لبناء مركزين تجاريين



على الرغم من الأحداث الإقليمية التي تشهدها المنطقة، ما زالت العاصمة السعودية الرياض تشهد العديد من المشاريع الاستثمارية المميزة. يقع أحد هذه المشاريع في شارع العليا العام على عقار مساحته 1000 متر مربع وتعود ملكيته إلى أبناء المرحوم محمد الدغيفر.

وضع الدراسات الهندسية للمشروع THE OLAYA PLACE مكتب الهندسي في العاصمة الأمريكية واشنطن، في حين تقوم شركة طروق السعودية للشبكات للمقاولات المحدودة بتنفيذه بحجم استثمار يبلغ نحو 170 مليون ريال سعودي، ويتوزع المشروع على طبعين تحت الأرض كمواقف للسيارات، و7 طبقات فوق الأرض خصصت للمعارض والمكاتب التجارية، ويستغرق إنجاز المشروع نحو 26 شهراً.

أما المشروع الثاني، وهو "مركز الجمعية التجاري" فيقع على تقاطع طريق الملك فهد مع طريق الأمير عبد الله، وتقوم بتنفيذه شركة طروق السعودية للبنات للمقاولات المحدودة وذلك على عقار مساحته 3000 متر مربع وبحجم استثمار يناهز 70 مليون ريال سعودي. وضع الدراسات الهندسية للمشروع مكتب خطيب وعلمي للاستشارات الهندسية.

ويتوزع على طبعين تحت الأرض كمواقف للسيارات، و8 طبقات فوق الأرض كمكاتب ومعارض تجارية. وتعود ملكية المشروع إلى عبد الله الجميعة، ويتطلب إنجازه نحو 20 شهراً.

من جهة أخرى، بموافقة أمير منطقة الرياض ورئيس الهيئة العليا لتطويرها الأمير سلمان بن عبد العزيز بدأت الهيئة في تنفيذ مشروع مسح استعمالات الأراضي في مدينة الرياض الذي يُعد الأكبر من نوعه في منطقة الشرق الأوسط، بتكلفة نحو 3 ملايين ريال ويستغرق إنجازه عاماً واحداً. يشمل المسح جميع الاستعمالات السكنية والتجارية والصناعية والحكومية والزراعية، كذلك قامت الهيئة ببناء خريطة أساسية رقمية موحدة لمدينة الرياض، تركزت على أفضل المنهجيات والتقنيات الحديثة وتهدف إلى تسهيل عمليات تبادل المعلومات على مستوى المدينة بين الأجهزة المختلفة في القطاعين العام والخاص.

تأجيل

"المنتدى الاقتصادي العربي- الأميركي"

والمنتدى الاقتصادي العربي- الأميركي هو من تنظيم جامعة الدول العربية والغرفة التجارية الأميركية العربية والتعاون مع مجموعة الاقتصاد والأعمال. ويهدف المنتدى إلى المباشرة بعملية بناء التفاهم والتعاون ما بين العالم العربي والولايات المتحدة من خلال الاقتصاد، إضافة إلى أنّ تفعيل التجارة المتبادلة يؤدي إلى أوضاع اقتصادية أفضل وبالتالي الاستقرار في الأسواق الاقتصادية.

نظراً للأوضاع غير المستقرة في منطقة الشرق الأوسط ومع تركّز الاهتمام على القضايا السبّدة على جبهة العراق، تقرر تأجيل موعد المنتدى الاقتصادي العربي- الأميركي إلى 28 أيلول/سبتمبر 2003، بعد أن كان مقرراً عقده ما بين 15 و17 أيار/ مايو المقبل في مدينة دبّوت في الولايات المتحدة الأميركية. وبحسب الجهات المنظمة، فإنّ التجاوب الذي لقيه المنتدى والحاجة القصوى لضمان نجاحه شكّلا عامليّن أساسيين في تغيير الموعد.



كتب د. شفيق المصري

كانت المواقف الرسمية الأميركية والبريطانية، قبيل الحرب على العراق وفي أنفائها، تركز على عدد من الرهائنات للعلنة، إن هدف هذه الحرب إزالة أركان النظام العراقي للتمكّن بالرئيس ومعاونيه، وكشف السلاح ذي البعير الشامل وتدميره، وتحرير الشعب العراقي، وإعادة إعمار العراق. وكان للمسؤولون الأميركيون

محس الأمن
ومأزق الحرب



والبريطانيون يكدّون وعودهم في أنّ هذه الأهداف ستتحقق في وقت قصير وبكلفة منخفضة، لأنّ وقائع هذه الحرب على العراق أسقطت الرهائنات والوعود معاً ووضعت الدول جميعاً أمام مأزق الخطوة الثانية من دون أي هامش وأوسع للتعديل أو التبدّل.

— الولايات المتحدة وبريطانيا لا تستطيعان التراجع وإنّما ستدفعان باتجاه التقدّم والحصار مهما طال الوقت وبلغت الكلفة.

— النظام العراقي مضطر (تحت عنوان الاستدراج إلى المستنقع والمقاومة) إلى الصمود والتصدي مهما بلغ حجم التدمير والخسائر.

— الدول المصاروة مضطرة إلى الانسحاق في الالتزامات التي قطعها واستمرار تنفيذها على الأرض.

— الدول الأوروبية الأخرى (بما فيها فرنسا وألمانيا) مضطرة إلى القبول بواب الصدع مع الولايات المتحدة وبريطانيا من دون التذكّر إلى مواقفه المعلنة في التأكيد على عدم شرعية هذه الحرب.

— إسرائيل التي لا تبدو محسورة لغاية الآن تنتظر التوقيت المناسب لبدء الحصاد الذي تنتظره من حرب العراق، وهي تقوم الآن بتحضير أو بغرض أمور واقعة جديدة على أية محاولة مقبلة للمفاوضات العربية (المسبوقة بالطاولة الفلسطينية) — الإسرائيلية.

وبذلك فإنّ الكل في مأزق وإن بأحجام وأشكال مختلفة.



توني بلير



صدام حسين



للتأق الأول

المازق الأول لهذه الحرب يواجه التحالف الأميركي - البريطاني وذلك لعدد من الأسباب: - إن الأهداف الحقيقية لهذه الحرب على العراق - وهي غير المعلنة طبعاً - تتوقف بالفعل على عامل الوقت، ذلك لأن

جميع الدراسات التي سهبت الحرب كانت تحذر تكراراً من إطالة أمدها. وكانت هذه الدراسات تنطلق من واقع الاقتصاد الأميركي المنهك من جهة، ومن واقع الاقتصاد العالمي الراكد من جهة ثانية. وكانت تحذر أيضاً من الانكسارات السلبية العديدة على هذين الاقتصادين معا إن طالّت الحرب. وبذلك فإنّ العمليات العسكرية، التي

قوبلت بالمقاومة العراقية الشاملة، غرقت بالفعل في وحول للمستنقع العراقي وإن حُلقت بالنتيجة انتصار التقدم والتميز والمصار، وهي على كل حال، محاصرة في أمنها العسكري الذي لم تستطع

فرضه بشكل كامل على المناطق التي احتلتها، ومحاصرة في أمنها التعموني بعد ابتعادها عن مراكز الانطلاق الأساسية، ومحاصرة في أمنها السياسي لأنّ أحداً من الأطراف العراقية غير قادر على التعاطي معها إيجاباً بعد هذه المقاومة العراقية الشاملة ضدها.

- وكما كانت حرب الخليج الثانية (العراق - الكويت) في رأي الرئيس جورج بوش الأب "بوتقة النظام العالمي الجديد"، تبدو الحرب الحالية على العراق - في نظر الرئيس جورج بوش الابن - "بوتقة الأمركة" كما كانت تخطّط لها إدارته، والأمركة في حدودها الجديدة قائمة على الأسلوب والقراء معاً، الأسلوب للتفوّز ولعله

الاستغزاي - الهوفي في التعامل مع الآخرين من دول الشمال والجنوب معاً. والقرار المتفق الأمر الذي لا يتوقع تحمّلاً ولا رفضاً من أحد، إلا أنّ ظروف هذه الحرب ومقاومتها وكسر تفوّرها فرضت على الإدارة الأميركية إعادة المصا، ولا سيما مع الشركاء التقليديين، إن إلّ الحارّ بل المتفرج الوجود المتاح حالياً لهذه المازق الأميركية - البريطانية يتمثل في العودة إلى المظلة الدولية واتفاق دول الشمال وإن كان ذلك تحت عناوين جديدة.

... حساب البير

وإذا كان القرار الأميركي - البريطاني لم يحترم الرأي العام في البلدين ومن ثمّ الرأي العام العالمي، فإنّ الظروف الصعبة التي واجهت حرب العراق لغاية الآن تدفع المسؤولين في البلدين إلى إمامة النظر بالتعاطي مع هذا الرأي العام الذي جرى تهيمشه بوسائل عديدة، سواء في استخدام المعلومات التراكمية التي كانت الأحداث الميدانية تكسبها وتكشف زيفها، أو في الاعتقاد أن الرأي العام سيميل، بالنتيجة، إلى التعاطف مع "ابنائنا" الأميركيين والبريطانيين في ساحة القتال وإن كان معارضاً للحرب أصلاً.

إلّا أن الأحداث للتتالية التي تعكس صور الضحايا والأسرى ومدى فاعلية للمقاومة العراقية التي حالت دون التقدم المنتظر... بدأت تؤثر سلباً في اتجاه هذا الرأي العام وفي ثقته بإدارته الرسمية عسكرياً وسياسياً وأعلامياً، ومع أنّ هذه الانطباعات القرائية لن توقف الحرب التي يصنّ عليها مركبوها، فإنّها قد تعكس سلباً على المصالح الانتخابية للقيادتين الأميركية والبريطانية معاً.

ومن المعروف أنّ التظاهرات الدولية التي شهدتها مدن العالم أجمع كانت منذ البدء استثماراً حاراً للمواقف الشعبية الأساسية التي بدأت تتبلور ضدّ العولة بما تعني عملياً تحكّم الاقتصاد العالمي بسياسة الحكّام وبفهمهم إلى التحكّم بمصير الشعوب سواء داخل دولهم أو خارجها. ولعلّ الشعاريين الأساسيين لمعظم هذه التظاهرات "الناس قبل الربح" و"لا للدم مع أجل النفط" قد يبرزان مجدداً مع الكلفة المتزايدة لهذه الحرب.

أمّا الموقف الرسمي البريطاني فقد توكّى انتقاده الوزير المستقيل من حكومة بلير، وروين كوك، حيث قال إنّ بريطانيا ستجد نفسها الآن في وضع ديبلوماسي

إسرائيل تنتظر

التوقيت المناسب لبء حصاد

ما تنتظره من حرب العراق

228 "الحرب"
في أرويس



ستندم عليه لأنها أصبحت أقرب من اللازم إلى أميركا وأبعد مما ينبغي عن أوروبا. ويؤكد الوزير المستقل، احتجاجاً على سياسة رئيس الوزراء، أنه ليس من مصلحة بريطانيا أن تساهم في إضعاف مجلس الأمن ولا في تهيمته كما أنه ليس من مصالحها الابتعاد عن العاملين الغربي والإسلامي.

المزق الثاني

والدول العربية في مازق أيضاً سواء التي تنطلق منها القوات الأميركية والبريطانية لضرب العراق، أو التي رفضت للمشاركة في هذه الحرب وكذلك رفضت السماح لهذه القوات الانطلاق من إقليمها، أو حتى تلك التي تدن الهجوم على العراق، مع أن مازق هذه الأخيرة هو الأقل حملاً وكثافة. فبالنسبة للدول الأولى كان عاملاً الوقت والتخلص من الحاكم العراقي مصيريين في إنقاذ سياستها أمام شعبها من جهة وأمام الرأي العام العربي وحتى العالي من جهة ثانية. وإطالة أمد الحرب من دون الحسم المطلوب يدفعها إلى المزيد من الإحراج ويسقط مبررات الحرب تبعاً.

أما بالنسبة للمجموعة الثانية فلعل الضغط

لا للحرب ولا للثبوتة



الأميركي - البريطاني سيتزايد عليها سواء من أجل تقديم التسهيلات المطلوبة أو البدء بتسديد القواتير للقذمة. هذا مع المعان في محاولات التدجين للمستمر بدءاً بالواقف السياسية المطلوبة ومروراً بآليات الضبط الأمني باتجاه المواطنين وصولاً إلى تغيير البرامج التربوية وترسيد الإنفاق الاجتماعي الخيري وما إلى ذلك.

أما الدول الراضية أصلاً بمحاولات التدجين الأميركي فإنها ترتقب مزيداً من الضغوط السياسية أو الدبلوماسية أو الاقتصادية من أجل الاصطفاء في التسوية الشرق أوسطية التي ستفرضها الإدارة الأميركية بعد حرب الخليج ووفقاً للمخططات الإسرائيلية التي يجري التحضير لها منذ فترة على أن تطفو على سطح الأوضاع الإقليمية مع الإنجاز الأميركي المنتظر في الحرب على العراق.

والحديث عن "خريطة الطريق" يشكل في الواقع آلية طيعة لاختيار التوقيت المناسب لإقرارها أميركياً والتعويل المناسب بعد إجراء التعديلات الإسرائيلية عليها. وإذا مكثت الإدارة الأميركية، بعد الحرب، على إجراء تعديلات إقليمية جديدة في المنطقة فإنها ستدعو الدول العربية إلى ما يمكن تسميته مؤتمر مدريد-2، حيث تحضر مع هذا المؤتمر (إلى طائفة المفاوضات) الأمور الواقعة الجديدة التي تكون دواعيات الحرب على العراق قد أفرزتها.

المزق الثالث

والأمم المتحدة، كمنظمة دولية، متورطة هي الأخرى بمزق الحرب على العراق. ولعل هذا المزق يتمثل في اعتبارات عديدة أهمها:

- إن الحرب على العراق تشكل خرقاً صارخاً للشرعية الدولية وإنها عمل عدواني لم يستطع أن يجد له مبرراً سياسياً وعسكرياً وأخلاقياً ولا قانونياً. وبذلك فإن على هذه الأمم المتحدة، دافعاً عن صديقتها، أن تتخذ أي موقف شاحب وإن لم يكن فاعلاً حيال العدوان على العراق.

لأن الولايات المتحدة تتعامل مع القانون الدولي ومع سائر ألياتها، بما فيها الأمم المتحدة، تعاملًا نسبياً ومحكوماً بالمصالح الأميركية تصديداً. وهي تعتبر أنها قادرة على ذلك طالما أنها تحتل نسبة 25 في المئة من تمويل المنظمة الدولية وسائر الوكالات الدولية للتخصصية المرتبطة بها.

فالمزق، لذلك، لا يقتصر على الإطار السياسي - القانوني فقط وإنما على الإطار العملي أيضاً. ولا يستبعد المراقبون أن تقدم الإدارة الأميركية على شأن هذه المنظمة الدولية وتركها محصورة بالنشاط الإنساني العام فقط.

إن الدول الأخرى الدائمة العضوية في مجلس الأمن الدولي لا تبدو معنية بالأمم المتحدة بشكل مصيري قبل حرب العراق. وهي لم تسع إلى دفع هذه المنظمة وتحويل مشاريعها الانفاقية العادية أو الإنشائية المستقبلية - أياً بعد الحرب على العراق فإن الأمر المطلوب بإصلاح هو الدفاع الجماعي عن الأمم المتحدة ومجلس الأمن الدولي،



نيويورك

عمّان

بانكوك

جاكرتا

رفاهية بلا حدود.

درجة كراون في طائرات الملكية الأردنية الإيرباص A340-200 الجديدة تقدم لكم رفاهيات إضافية ترافقكم في رحلاتكم إلى نيويورك، بانكوك وجاكرتا. تمتعوا بمقاعد وثيرة، شاشة فيديو شخصية لكل مقعد، خدمة لا تضاهي، وكل رفاهية الدرجة الأولى بسعر درجة رجال الأعمال.



ROYAL JORDANIAN

الملكية الأردنية

كما تحب أن تسافر.

rja.com.jo

ومحاولة تآكل هذه المنظمة الدولية وإطلاق فاعليتها على أكثر من صعيد.

ولعلّ السعي الفرنسي القائم حالياً حول ضرورة إعادة تفعيل مجلس الأمن من شأنه أن يفتح المجال أمام المزيد من مآزق المصالح المتعددة والمتراكمة التي تشهدها الدول في شمالها وجنوبها على السواء. إنّ الغشيل الذي واجه الولايات المتحدة في حربها على العراق - ومع فشل الوقت واستكمال الهدف - قد يدفعها مجدداً إلى الانسواء تحت مجلس الأمن الدولي. ويبقى السؤال المطروح دائماً حول مدى فاعلية هذا المجلس وشمولية قراراته.

المازق الرابع

ولا تخرج تركيا من المازق ذاتها الناتجة عن الجبهة الشمالية للحرب على العراق. فهي مقيدة بالتزاماتها الأيديولوجية - الإسلامية من جهة ومقيدة بمصالحها الاقتصادية - الإقليمية من جهة ثانية. وهي موجهة من قبلاتها السياسية والعسكرية من جهة ثالثة. ومع أنّ السوريين الأتراك قد أعلنوا عدم التورط في هذه الحرب، فإنهم احتفظوا بحقهم في فرض الاستقرار على حدود تركيا - العراق والعراق والدفاع عن هذه الحقوق بما قد يستدعي الانتشار في شمالي العراق. هذا مع العلم أنّ للجيش التركي يبدأ أولى في تقرير السياسة الدفاعية الداخلية والخارجية على السواء وما يستتبع ذلك من دخول هذه الحرب تحت شعارات مختلفة منها ضبط الحدود التركية. وانتهاء أي نزوح كردي باتجاه تركيا ومنع تشكيل أية كيانية كردية متمتعة وقابلة للتطور الاستقلالي في وقت قريب. والمازق التركي الآخر يتمثل في المساعدات الاقتصادية والمالية التي تقدّمها الولايات المتحدة أو تطلبها منها بشكل متواصل ومطرد. هذا إلى جانب الدعم الأميركي الموعود في سياق تسهيل دخول تركيا إلى الأسرة الأوروبية...

التظاهرات الدولية ضد الحرب هي استمرار للمواقف الشعبية المعارضة للعولمة

وتحرك تركيا أن مكاسب، إن لم نقل مغنم، هذه إلى الأسرة الأوروبية...

وتحرك تركيا أن مكاسب، إن لم نقل مغنم، هذه

استمرار مخطط إسرائيل
العملي ضد الفلسطينيين



الحرب ستؤجج على المشاركين وإنها إن لم تشارك بشكل أو بآخر في مجريات هذه الحرب فقد لا تنتج في المستقبل في حيز حصتها من هذه المكاسب الموعودة. والمعروف أنّ تركيا تملك طموحاً جيوسياسياً وجيواقتصادياً أيضاً في المنطقة. وهي تسعى إلى تحقيق أكبر قسم ممكن من الطموح معاً. وإذا انتفعت أنّ ذلك كله منوط بقدر مشاركتها الولايات المتحدة وبريطانيا في الحرب على العراق أو إذا طلب منها الجانب الأمريكي تفعيل التنسيق التركي - الإسرائيلي العسكري لتعقود بين الطرفين منذ العام 1996 فهل تستطيع تركيا رفض ذلك؟ وهل ستكون مستعدة حينذاك إلى دفع ثمن الرفض والممانعة؟

المسئلة كثيرة تتراكم على كامل الإدارة التركية السياسية وتشكل المازق التركي الراهن.

شكل الاحتمالات

وعلى رغم ضباب الحرب الذي يحجب أية رؤية تفصيلية وخابئة حول "العراق الجديد" الذي قد تنتج هذه الحرب فإنّ هذا العراق "الجديد" سيكون جامعاً لعدد من الملامح الأساسية منها:

- إنه عاجز عن النهوض الاقتصادي والسياسي معاً ولذلك فإنّ أي حاكم محلي له سواء من المعارضة العراقية أو من المستقلين سيكون عاجزاً عن ممارسة أي دور إنقاذي أو إعماري من دون استئذان دولي ترعاه الأمم المتحدة ذاتها. أمّا القول أنّ إعادة إعمار العراق ستتم من عائداته النفطية، فإنّ في ذلك الكثير من الافتراض. وإذا علمنا أنّ الكلفة الأولى لهذه العملية لن تقل عن 100 مليار دولار من دون احتساب أضرار الحرب، وكذلك فإنّ كلفة استعادة الطاقة النفطية العراقية إلى طبيعتها التي كانت في 1977 (أي إنتاج 3,5 ملايين برميل يومياً) يستدعي مليارات الدولارات من أجل تحقيقها... إذا علمنا ذلك فإنّ العائدات النفطية الموعودة تصبح محكومة بالخروقات العراقية الضخمة والتي ستزداد صعوبة، خلال العامين المقبلين على الأقل.

إنّ العراق الجديد سيكون حكماً إلى جانب القوار الأميركي سواء كان هذا القوار سياسياً داخلياً أو اقتصادياً إقليمياً أو متعلقاً بالتسوية وربما التصفية الشرق أوسطية. وهذا العراق الجديد سيشكل نموذجاً - كما أعلن الرئيس الأميركي - "يحتذى به" من قبل الأنظمة العربية الأخرى. وهذا التصور الأميركي يعني، في ما يخصه، أنّ الإدارة الأميركية ستحاول فرض هذا "النموذج" على سائر الدول الأخرى.

وإنّ العراق الجديد وإن كان قدراً إيجابياً كما ذكر بعض المسؤولين الأميركيين والبريطانيين فإنّ حكومته الفدرالية ستحافظ على حدودها الدنيا فقط على أن تُعطى الوحدات الأخرى مزيداً من الحرية الاقتصادية وحتى السياسية. ويمكن لهذا العراق الجديد أن يدشن سياسته الخارجية بالتطبيع مع إسرائيل وباإقبال على المؤتمرات الدولية والإقليمية للتطبيع الأخرى بما يساهم في محاصرة الدول الراضة لهذه التسويات الغرورية مثل سورية ولبنان. ■

يفتح المطعم من
الساعة ١٢ ظهراً
لغاية ١٢ منتصف
الليل

sa	سا
ku	كو
ra	را

مطعم ساكورا الياباني

تجسيد حي لجمال اليابان وتقاليده الأصلية العريقة

تذوقوا الأطباق اليابانية الشهية
كالسوشي والساشيمي، وتمتعوا
بفنون طهي التابانايكي الأصلية
بالإضافة إلى غرف التاتامي ذات
العراقة والخصوصية الأخاذة
والأجواء الساحرة.



CROWNE PLAZA

KUWAIT

تلفون: ٤٧٤٢٠٠٠ - ٤٧٣٢١٠٠

فاكس: ٤٧٣٢٠٢٠

www.kuwait.crowneplaza.com



أسباب سياسية وجغرافية واقتصادية



أعادت أحداث 11 أيلول/سبتمبر أزمة الاعتماد الزائد للولايات المتحدة على النفط المستورد من الخليج العربي إلى واجهة الاهتمام الرسمي والشعبي في الدولة الأكثر استهلاكاً للبتروöl في العالم، فالولايات المتحدة الأمريكية تستهلك قرابة العشرين مليون برميل نفط يومياً (ما نسبته ربع استهلاك العالم) تستورد منها 11,25 مليون برميل، يأتي 30 في المئة من مجموع هذه الواردات من منطقة الخليج العربي، هذه الإحصاءات تعكس أمرين خطيرين: الأول، هو الأهمية الحيوية للنفط كمصدر رئيسي للطاقة في الولايات المتحدة، والثاني، أهمية منطقة الخليج العربي كمصدر رئيسي لواردات الولايات المتحدة النفطية، ويوجد "رجال النفط" في أعلى المناصب في الإدارة الأميركية - الرئيس بوش وأتابه تشارني ومستشارا الدفاع والأمن القومي - كثر الحديث الرسمي والإعلامي في العام المنصرم عن ضرورة البحث عن أفاق جديدة للنفط والسعي لتنويع مصادر النفط المستورد إلى الولايات المتحدة والأهم التركيز على ضرورة تقليل الاعتماد على نفط الخليج العربي وإذا أمكن، الاستغناء عنه!

ويشهد العام المنصرم تحركاً أميركياً رسمياً جديداً في هذا الاتجاه أظهر بوضوح الأهمية القصوى التي توليها الإدارة الأميركية لموضوع "أمن الطاقة" وكان من أبرز محطات هذا النشاط عقد قمة أميركية - روسية في هيوستن للبحث في إمكانية تكوين شراكة نفطية بين الدولتين تساعد الولايات المتحدة على تخفيف اعتمادها على نفط الخليج العربي بينما تساعد روسيا في تطوير وتحديث صناعة النفط لديها وتأمين أسواق جديدة مستقرة

تحديث صناعة

النفط الروسية

يضاح إلى نحو 50 مليار دولار

لانتاجها النفطي، ورافق هذا التقارب الأميركي - الروسي تركيز إعلامي أميركي مفاده أن الولايات المتحدة ربما تتجه أخيراً في المستقبل القريب باستبدال نفط الخليج العربي بالنفط الروسي ونفط بحر قزوين، بل وأكثر من ذلك، أن روسيا هي الأوفر حظاً لتأمين بديل سريع للنفط العربي في الأسواق الأميركية؛ فهل هذا الزعم هو محض تمني أو أن روسيا قادرة فعلاً على استبدال الخليج العربي في أسواق النفط الأميركية؟

نفط روسيا

منذ مطلع العام 2000 عادت روسيا للبروز بقوة كأحد أكبر منتجي ومصدري النفط في العالم مستفيدة من ارتفاع أسعار النفط العالمية، فقد وصل معدل الإنتاج اليومي للنفط الروسي حسب التقديرات الرسمية إلى 7.47 ملايين برميل ومعدل التصدير اليومي 5 ملايين برميل خلال العام المنصرم لتحتل بذلك المرتبة الثانية بعد المملكة العربية السعودية فقط، ويبدو للوهلة الأولى أن النفط الروسي هو الخليفة المتعدد للنفط الخليجي العربي، وأن روسيا في طريقها لتصبح الهند الفعلية للمملكة العربية السعودية في سوق النفط العالمية وربما أكثر. إلا أن هذه الأرقام المشرفة تخفي وراءها كثيراً من الحقائق الصعبة التي قد تغلق "الذهب الأسود" الروسي كثيراً من بريقه. في الواقع، تواجه عملية إنتاج النفط الروسي وتصديره معوقات اقتصادية وتقنية وجغرافية وسياسية صعبة تحول دون تطورها أكثر وربما تهدد إمكانية احتفاظها بمجعتها الحالية، فقد تم تخصيص قطاع النفط الروسي خلال التسعينات وهو الآن يبرز تحت وطأة سيطرة الشركات الروسية الضخمة والشجاعة التي تعادي من سوء الإدارة والحاجة إلى التكنولوجيا الحديثة الضرورية لتطوير الصناعة وتفعيلها، ولازالت هذه الشركات تعتمد بشكل مباشر ورئيسي على آبار ومصاف طورت بطريقة غير فعالة خلال حقبة الاتحاد السوفياتي السابق وتعاني ألتها من التقادم والافتلاك، ومعظم هذه الآبار متواجدة في منطقة سيبيريا ومهددة بالنضوب في المستقبل القريب، في حين أن معدلات إنتاج النفط الروسي تفوق بكثير معدلات استكشاف احتياطات جديدة ما يهدد مستقبل صناعة النفط الروسية بشكل عام. ويزيد من حدة هذه المشكلة أن الاحتياطيات المثبتة للنفط الروسي لا يتجاوز 48.6 مليار برميل أو ما نسبته 4,6 في المئة فقط من الاحتياط العالمي، ما يضع سقفاً لزيادة قدرة روسيا الإنتاجية، وبالتالي لتطوّر هذا القطاع الحيوي في المستقبل.

كلّك تعاني صناعة النفط في روسيا من تقادم وتلف البنية التحتية لمرافق النقل وعدم ملاءمتها لاحتياجات الأسواق الجديدة للنفط الروسي، وخصوصاً الولايات المتحدة، فالقسم الأكبر من هذه البنية التحتية تم إنشاؤه في حقبة الاتحاد السوفياتي السابق عندما كانت أوروبا الشرقية أو دول حلف وارسو هي الاتجاه الرئيسي للنفط الروسي (السوفياتي)، فإذا أرادت شركات النفط الروسية الانتفاخ على أسواق جديدة خصوصاً الولايات المتحدة فيجب عليها استحداث مرافق جديدة



توزيع آبار النفط في العراق

النفط الروسي لازالت تنتظر صدور القانون المختص باتفاقية مشاركة الإنتاج (PSA) وقانون الضرائب الجديد. كذلك يعاني قطاع النفط الروسي من قلة جودة النفط وارتفاع كلفة إنتاجه ونقله مما يجعل الاستثمار فيه مربحاً فقط مع وجود أسعار عالية عالية لا تقل عن 12 دولاراً للبرميل الواحد. وتعود المذاكرة هنا إلى التعميم النفطي الذي افتعلته المملكة العربية السعودية في العام 1985 لتخفيض الأسعار إلى مستويات متدنية والذي حرم قطاع النفط في الاتحاد السوفياتي السابق فرصة استعادة عافيته. وبما أن الاستثمارات في قطاع الطاقة هي استثمارات طويلة الأمد فسفتق هذه العورات البنيوية والتشريعية والاقتصادية إضافة إلى محدودية الاحتياط الثابت للنفط الروسي وارتفاع كلفة إنتاجه وقلة جودته عائقاً كبيراً أمام تدفق استثمارات ضخمة إلى قطاع النفط الروسي في المستقبل المنظور. ويعد هذا الطرح دراسة قامت بها إحدى الشركات البريطانية المتخصصة في تقديم خدمات واستشارات في علم الأرض (Geoscience) تدعى "روبرتسون" تشير إلى أن الشرق الأوسط مازال المنطقة الأكثر جاذبية للمشاريع النفطية الجديدة في العالم، بينما تغيب روسيا عن قائمة الدول العشر الأولى. يبقى أن نقول أنه يوجد معوقات سياسية استراتيجية مهمة قد تعيق إنشاء شراكة نفطية متينة بين روسيا والولايات المتحدة. فكلتا الدولتين هما قوى عظمى ومن السعبد أن توافقا إحداهما على ربط مصير قطاع الطاقة الحيوي والاستراتيجي لديها بالدولة الأخرى ما يقفها استقلالية قرارها السياسي، وقد يفرض عليها تبعية اقتصادية غير مرغوبة وربما مكلفة ومثله.

النفط السعودي

أمّا السعودية فتعتبر اللاعب الأكبر في سوق النفط العالمية، فهي أكبر منتج ومصدر للنفط في العالم بمعدل إنتاج يومي تخطي 8 ملايين برميل خلال العام المنصرم، بينما تحتفظ بأكبر نسبة من المخازن الإنتاجية الجديدة في المنطقة في العالم. كذلك تملك المملكة السعودية 264,2 مليار برميل من الاحتياط الثابت وهو أكثر من ربع الاحتياط العالمي للنفط الخام، ويتميز النفط السعودي بالجودة وانخفاض كلفة إنتاجه، مماثلة للحالة لإنتاج برميل نفط واحد من الآبار السعودية تراوح بين 2 و20 دولار أميركي فقط وهي من الأدنى في العالم بينما قد

نقل إنتاجها إلى الأسواق القصودة. علاوة على ذلك أن معظم مرافق تصدير النفط الروسي تعمل بكامل طاقتها فإذا أُرادت روسيا زيادة صادراتها النفطية من دون تغيير اتجاه هذه الصادرات تحتاج لتوسيع وتطوير مرافق النقل الموجودة والاستحداث محطات جديدة وبالتالي تحتاج لاستثمارات ضخمة. وقد بدأت كبرى شركات النفط الروسي لوكايل لتأسيس إنشاء محطات لتصدير النفط في ميناء مورمانسك النافذ على المحيط الهادئ بهدف إصال مليون برميل يومياً من النفط إلى أسواق الولايات المتحدة ابتداءً من العام 2005. وتقدر "لوكايل" مجمل تكلفة هذا المشروع بين 1,5 و2,6 مليار دولاراً ومما يزيد من ضخامة الاستثمارات المطلوبة لتحديات الجغرافيا للمنطقة بوجود معظم الآبار المستغلة والمكتشفة في مناطق شمالية بعيدة ذات طبيعة متناحية قاسية (مثل سيبيريا) أو في مناطق داخلية بعيدة (منطقة بحر أوخال) تصعب مهمة تحديث وتطوير هذه الآبار. في الواقع تتطلب عملية تطوير آبار جديدة استخدام تكنولوجيا حديثة ومكلفة غير متوفرة للشركات النفطية الروسية. فالتقديرات الرسمية تشير إلى أن قطاع النفط الروسي بحاجة إلى استثمارات سنوية لا تقل عن المليار دولار إذا ما أرادت شركات النفط المحافظة على معدلات إنتاجها الحالية. أما المحلون فيعتقدون أن هذا الرقم غير واقعي وأن صناعة النفط الروسية بحاجة إلى استثمارات أضخم بكثير تقدرها بعض المصادر المتخصصة بنفسيين مليار دولاراً. فهل توجد رغبة لدى شركات النفط العالمية غير الروسية مثل إكسونموبيل أو ب.ب.ب. (BP) لتقليص استثمارات بهذا الحجم في قطاع النفط الروسي؟ أو بالأحرى في الاقتصاد الروسي؟

عند الحديث عن الشركات العالمية الضخمة يجب التذكّر دائماً بأن قوانين السوق هي وحدها التي تحكم القرارات الاقتصادية لهذه الشركات وليس للاعتبارات الوطنية أو السياسية تأثير كبير في تحديد اتجاهات استثماراتها الخارجية أو حتى الداخلية. لذا، حتى ولو أعلنت الإدارة الأميركية في يوم ما أن النفط الروسي هو الخيار الاستثماري الأمثل لضمان أمن الطاقة في الولايات المتحدة - وهي فرضية ضعيفة - فهذا لا يعني

على الإطلاق أنه في اليوم الثاني ستسهم بشهافت شركات النفط الأميركية للاستثمار في قطاع النفط الروسي. فهذه الشركات تشترط لقيامها باستثمار في بلد ما وجود بيئة اقتصادية وقانونية ملائمة لسياساتها ونشاطها

الإنتاجي، ويبدو أن الاقتصاد الروسي لا زال غير مؤهل لجذب مثل هذه الاستثمارات الضخمة وللشروط. فالإقتصاد الروسي يعاني من تأخير غير مشجع بالنسبة للاستثمارات الخارجية وتشريعات قانونية غير مستقرة وغير شفافة وغير ملائمة لشروط هذه الشركات العالمية. فمعظم شركات النفط العالمية الراغبة بالاستثمار في قطاع

حصّة الخليج العربي

من الإنتاج العالمي ترتفع

إلى 36 في المئة العام 2020

الولايات المتحدة من النفط المستورد إذا ما استطاع تطوير إنتاجه ليصل إلى 10 ملايين برميل يومياً في نهاية هذا العقد، وهو افتراض واقعي، وإذا ما انخفضت الحدود العراقية أمام شركات النفط العالمية بعد انتهاء الحرب وعودة الاستقرار إلى العراق ورفع الحظر المفروض من الحكومة على شركات النفط الأميركية على الاستثمار في النفط العراقي، عندها ستخرج تلك الشركات من دون تردد للاستثمار في قطاع النفط العراقي حيث هامش الربح عال والاحتياطيات كانت لضمان نجاح استثماراتها طويلة الأمد. والواقع الأقرب للصحة أن الولايات المتحدة إنما أرادت من إظهار دعمها النفط الروسي محاولة لإضعاف "أوبك" وجعل سوق النفط العالمية سوقاً تنافسية وأكثر تنوعاً، ما يضمن لها معدلات أسعار عالية معتدلة ومستقرة. في الواقع كلما زادت روسيا أو أي دولة أخرى معدلات إنتاجها تستخدم هذه الزيادة مصالحي الولايات المتحدة بصرف النظر إلى أي جهة تذهب هذه الزيادة أو من يستهلكها، لأنها ستساعد على تدويع السوق وانخفاض الأسعار وإضعاف قدرة "أوبك" على التحكم بسلعها العالمية. وعلى الرغم من كل ذلك ستبقى الولايات المتحدة بحاجة إلى المملكة العربية السعودية كعامل استقرار في سوق النفط العالمية إذا ما جهة الأسعار أو من جهة الإمدادات على حد سواء، كون السعودية لا تزال ومن المتوقع أن تبقى أكبر منتج ومصنّف للنفط في العالم، وتملك أكبر نسبة من الطاقة الإنتاجية غير المستغلة ما يعطيها القدرة على التدخل لإعادة الاستقرار إلى سوق النفط العالمية في حال حدوث أي صدمة في الإنتاج العالمي، وهذا ما يحصل الآن، وبالتالي القدرة على الحفاظ على استقرار الإمدادات والأسعار العالمية وهو هدف تلحقه مصالح المملكة السعودية والولايات المتحدة عليه.

الضرورة لا يحكمها قانون

إن أزمة الطاقة في الولايات المتحدة لا تنحصر فقط في كون الولايات المتحدة تستهلك أكثر من ربع استهلاك النفط العالمي بل في الحقيقة أن هذا الاستهلاك من المتوقع أن يزيد بإطراد مع نمو الاقتصاد الأميركي في المستقبل بينما سيضيق احتياط النفط الأميركي قريباً ما يعني أن الولايات المتحدة ستعتمد أكثر فأكثر على النفط المستورد لتأمين حاجاتها النفطية. وبما أن أكثر من 65 في المئة من احتياط النفط العالمي موجود في الخليج العربي، سيكون من الطبيعي والنطقي أن تأتي هذه الزيادة من الخليج العربي لا غيره. وأمام هذه الوقائع المذكورة وأمام مشاهدة الإصرار الأميركي على الإطاحة بالنظام العراقي والسيطرة على العراق، لا يبقى مجال للشك بأن الإدارة الأميركية الحالية لا ترى بديلاً لنفط الخليج العربي لحل أزمة الطاقة التي تواجهها. كما يظهر أن كل النشاط الديبلوماسي الحديث لتأمين مصادر بديلة لنفط الخليج العربي -مثل روسيا وبحر قزوين- هو مجرد وسيلة لكسب الوقت أو ربما لإيجاد حلول قصيرة الأجل.

سعيد أبو زكي

تخطي في مناطق أخرى -مثل روسيا وبحر قزوين- عتبة 5 دولارات. كذلك لا تخطي التكلفة الإجمالية لإضافة إنتاج برميل نفط في اليوم إلى مجمل القدرة الإنتاجية الحالية في المملكة الـ 5000 دولار، بينما قد تراوح في معظم مناطق العالم -مثل روسيا- بين 10000 و20000 دولار، بمعنى آخر أن تكلفة الإنتاج الحالية وتكلفة الإضافة إلى الإنتاج في المستقبل في المملكة هي من أدنى المعدلات في العالم. ويدعم هذه الميزات التفاضلية الطبيعية الاستقرار السياسي والاقتصادي في المملكة إضافة إلى وجود بنية تحتية حديثة ومتطورة وملائمة تسهل عملية نقل الإنتاج النفطي إلى مرافق تصديره. كل هذه الميزات التفاضلية المذكورة تجعل من قطاع النفط السعودي قطاعاً متين البنية يتحول للملكة، كما تشير كثير من الدراسات، أن تبقى أكبر منتج ومصنّف للبترو في العالم في المستقبل المنظور. كذلك من المتوقع أن ترتفع حصة الخليج العربي من الإنتاج العالمي للنفط إلى أكثر من 36 في المئة بحلول العام 2020، فهل من بديل؟

أين الولايات المتحدة

من الصعب التصديق أن الإدارة الأميركية في يوم من الأيام كانت تعتقد فعلاً أن النفط الروسي سيكون البديل الأمثل لنفط الخليج العربي أو السعودي، فالأرقام كلها إلى جانب النفط السعودي، ويبدو أن الولايات المتحدة مقتنعة أنها ستظل أسيرة لحاجات الطاقة لديها ما لم يطرأ تغيير جذري في تركيبة سوق النفط العالمية أو اكتشافات تكنولوجية جديدة تسمح باستخدام اقتصادي وفهال لمصادر بديلة للطاقة مثل الهيدروجين. ولقد يكون هذا التغيير المنتظر في تركيبة سوق النفط العالمية ليس إلا الاحتلال الأميركي الجاري للعراق حيث يوجد ثاني أكبر احتياط في العالم وحيث يوجد نفط ذات جودة عالية وكلفة إنتاج هي من الأدنى في العالم. فالعراق وخلال أعوام قليلة يمكن أن يؤمن القسم الأكبر من حاجات



Think Business
Think Tourism



AWTTE

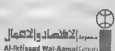
16 -19 October 2003

Beirut International Exhibition & Leisure Center
BIEL Beirut - Lebanon

Arab World Travel and Tourism Exchange



ORGANIZED BY



Lebanese
Ministry
of Tourism



OFFICIAL MAGAZINE
Middle East
Travel

OFFICIAL AIRLINES



GROUND HANDLING



LEBANON PO Box 413-6194 Hamra, Beirut 1103 2100, Tel. 961 1 780200, 799911 Fax: 961 1 780206/7

SAUDI ARABIA, PO Box 5157 Riyadh 11422, Tel. 966 1 4778624 5 4401367 Fax: 966 1 4784946

UNITED ARAB EMIRATES PO Box 55034 Dubai, Tel: 971 4 2941441 Fax: 971 4 2941035

Web Site: <http://www.iktissad.com>

E-Mail: awtte@iktissad.com



دولية؟ علماً أنَّ الأمم المتحدة أخذت تعد العدة للقيام بما قد يتطلب منها في هذا الجبال وأن الاتحاد الأوروبي أعلن مؤخراً عن استعداده للمشاركة في إعادة الإعمار.

ثالثاً: ما هي التكلفة الإجمالية لعملية إعادة الإعمار المطلوبة وكيف سيتم تمويلها ومن هي الجهات المستعدة للمساهمة في ذلك؟ وهل سيتوفر التمويل الكافي لتحقيق كافة الأهداف الموضوعة لبرنامج إعادة الإعمار؟ ولا بُدَّ هنا من الأخذ في الاعتبار أنَّ المطلوب هو ليس فقط إعادة إعمار ما دمرته الحرب الجديدة، وإنما أيضاً إعادة بناء وتطوير شامل للاقتصاد العراقي وبنيته التحتية الذي يعاني منذ أكثر من 20 سنة من آثار الحرب العراقية - الإيرانية وحمّ حرب الخليج الأولى والصعوبات الاقتصادية المفروضة على العراق منذ ذلك الحين.

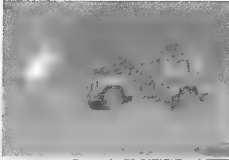
رابعاً: وبالعلاقة مع ما سبق، ما هي الأضرار النهائية التي ستصيب قطاع النفط العراقي؟ وما هي طاقة الإنتاج الممكنة بعد انتهاء الحرب وما هو حجم الاستثمارات المطلوبة لرفع طاقة الإنتاج؟ وهل سيكون بالتالي تحقيق ذلك المستوى من الإيرادات القطعية الكافي لسد جزء أساسي من تكلفة إعادة الإعمار؟

خامساً: ما هي أولويات برنامج إعادة الإعمار سواء على النطاق القطعي أم على نطاق مناطق العراق المختلفة؟ ومن هي الجهة أو الجهات التي ستتولى وضع

لم تكن شرارة الحرب على العراق قد اندلعت بعد عندما بدأ الحديث خلال الأشهر الماضية عن عملية إعادة الإعمار ومتطلباتها وتكلفتها. وعند كتابة هذه السطور بعد مرور الأسبوع الأول من الحرب، هناك الكثير من المؤشرات بأنَّ الحرب لن تكون ضربة سريعة وحاسمة كما توقعت بعض الأطراف ومنهم الإدارة الأميركية، وإنما قد تطول وتؤدي إلى دمار أوسع في العراق وخسائر اقتصادية أكبر، وهو ما سينعكس بالطبع ارتفاعاً إضافياً في تكلفة إعادة الإعمار الإجمالية الباهظة.

ومن منظار الوضع الحالي تبدو عملية إعادة إعمار العراق مسألة معقدة وشائكة تثير عدداً كبيراً من الأسئلة نل أهمها ما يلي:

أولاً: متى وكيف ستنتهي الحرب وماذا سيكون الوضع السياسي في العراق في نهايتها وهل سيكون على مستوى من الاستقرار يسمح بانطلاق عملية إعادة الإعمار؟ وماذا إذا لم تحسم الأمور وطال حصار بغداد مثلاً فهل سيتمكن البدء بإعادة الإعمار في المناطق الأخرى الخاضعة للسيطرة الأميركية - البريطانية؟ ثانياً: من هي الجهة الأساسية التي ستشرف على عملية إعادة الإعمار؟ هل ستكون الأمم المتحدة، التي ستعمل في هذه الحالة تحت غطاء دولي، أم الولايات المتحدة وحلفاؤها أم هيئة جديدة يتم إنشاءها لهذا الغرض وتمثل الأطراف المحليين في العراق وأطراف



المهارات من الدولارات. وبالمقارنة مع ما يمكن تحقيقه من إيرادات نفطية في السنوات المقبلة، فإن ذلك يعني ضرورة توكل دعم دولي لبرنامج إعادة الإعمار لفترة قد تصل إلى عشر سنوات في بعض التقديرات. ولا يمكن الجزم حول مدى الأضرار التي قد تصيب منشآت إنتاج النفط في العراق قبل انتهاء الحرب، وهذه الأضرار تحدد ما يمكن بلوغه من طاقة إنتاجية عند انتهاء الحرب وما يمكن تحقيقه من زيادة في هذه الطاقة الإنتاجية بعد ذلك. أما إيرادات العراق النفطية فستعتمد ليس فقط على طاقة الإنتاج هذه وكيفية تطورها وإنما أيضاً على أسعار النفط التي قد تتأثر سلباً بأي زيادة ملحوظة في الإنتاج العراقي.

وبالنسبة لتوقيت برنامج إعادة الإعمار، فإنه يبدو أن الحكومة الأميركية تنوي الاستمرار في إعادة تشغيل المرافق العامة في المناطق التي تحكم السيطرة عليها وكذلك إصلاح الأضرار في حقول النفط وبدء الإنتاج من هذه الحقول من جديد. وينطبق هذا الأمر حالياً على حقول النفط في منطقة الرميطة الجنوبية حيث منحت الوكالة الأميركية للتنمية الدولية عقداً لشركة كبلوغ براون اندروث لمعالجة حرائق آبار النفط في منطقة الرميطة الجنوبية وإصلاح البنية الأساسية في هذه الحقول وتشغيل المنشآت، وعقداً آخر لشركة ستيندورينغ سيرفيسيز أوف أميركا لإدارة ميناء أم قصر. كما أن الحكومة الأميركية كانت قد قبلت اندلاع الحرب خمس شركات أميركية متنافسة كبرى لتقديم عروض لعقد تبلغ قيمته 900 مليون دولار ويطلق بإعادة الإعمار في العراق، لكن مخصصات إعادة الإعمار التي ضمنها الرئيس الأميركي في طلبه موافقة الكونغرس على نفقات الحرب الأولية البالغة 74,6 ملياراً كانت 1,7 مليار دولار فقط وهي غير كافية إلا لتغطية المساعدات الإنسانية العاجلة وجزء قليل من أعمال إعادة الإعمار. كما أنه من المستبعد أن يطلق برنامج إعادة الإعمار الشامل قبل انتهاء الحرب أو حسم الأمور بشكل أو بآخر. ولا يمكن توقع أي مشاركة دولية فعلية في ذلك، عدا للمساعدات الإنسانية، ربما، قبل انتهاء الأعمال العسكرية وهي مساهمة تحتلها الولايات المتحدة كغنيمة لتواجدها في العراق.

يبقى موضوع الإصلاح الاقتصادي الذي لم يزل الكلام عنه سابقاً لأوانه بالتحديد، إذ لا يمكن مباشرته قبل انتهاء الحرب وترسخ الاستقرار السياسي وقيام سلطة مركزية قوية وعودة النشاط الاقتصادي إلى طبيعته. ■

هذه الأولويات التي قد ترتبط بشكل أو بآخر بالوضع السياسي الذي سينشأ في العراق بعد الحرب؟
سابقاً: هل سيأتي برنامج إعادة الإعمار متزامناً مع عملية إصلاح شاملة في الاقتصاد العراقي تهدت إلى اعتماد نظام اقتصاد السوق عبر التحرير والانفتاح الاقتصادي؟ وهل سيكون ذلك أحد الشروط التي ستضعها الدول التي ستساهم في تمويل إعادة الإعمار ومن هي الجهة التي ستشرف على عملية الإصلاح هذه وتطبقها؟

سابقاً: هل سيعطي العراق في مرحلة ما بعد الحرب من كل أو جزء من أعباء ديونه الخارجية التي تفتقر بنحو 100 مليار دولار عدا تعويضات الحرب المتبقية للكويت فيما كانت الأمم المتحدة قد وعدت إيران في العام 1990 بتعويضات تصل إلى 100 مليار دولار. والواضح أن إيرادات النفط العراقية لن تكون كافية لسد احتياجات إعادة الإعمار إذا ما استمرت هذه للتجديدات الأخرى وذلك حتى لو تم تقسيمها لفترة زمنية طويلة.

الأجوبة مؤجلة

وليس هناك الآن أجوبة واضحة لمعظم أو جميع الأسئلة أعلاه، فليس من الممكن التكهّن بالمدة التي ستستغرقها الحرب فيما لم تعد الولايات المتحدة وبريطانيا قابتين على التراجع من أهدافهما وفيما جاءت المقاومة العراقية أشد وأصلب مما توقعه المخططون في الدولتين. والخلط الموضوعية لرحلة ما بعد الحرب تقضي بحكم أميركي مباشر قد يستمر لأشهر عدة فقط برأي البعض أو لسنوات عدة برأي البعض الآخر، وهذه السيناريوهات لا تضمن قيام حكم مركزي عراقي قوي، أو استقراراً سياسياً، وتقديرات التكلفة الإجمالية لبرنامج إعادة الإعمار المطلوبة لم تزل غير نهائية في الأمانة. فمن المتوقع مثلاً أن تصل تكلفة إعادة بناء وتطوير البنية التحتية إلى نحو 15-20 مليار دولار سنوياً لسنوات عدة، وبعد إضافة جميع متطلبات الإغاثة في لدى القصور وإعادة بناء الاقتصاد العراقي بجملة، فإن التكلفة الإجمالية قد تصل إلى مئات

الحكومة
الأميركية
مستعجلة
لبداء استقلال
النفط العراقي



أبحر إلى أفق المكهة



تحذير صحي: التد



كاملة بنكهتها وخبثتها

ينضار جداً بصحتك.

خريف النفط والنفط تزايد على كل الجبهات

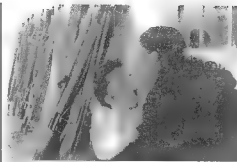


"حانت لحظة الحقيقة... بدأت الحرب وانتقلت معظم حكومات العالم من مرحلة توقع الخسائر والتحوط لها إلى مرحلة إحصائها فعلاً. فمنذ الخسيس الأول (20 آذار/مارس 2003) والآلات الحاسبة تتداول الأرقام سلباً وإيجاباً، فيما بدأت تداعيات الحرب حيزاً متزايداً في الصفحات الاقتصادية للصحف اليومية، ورغم أن الحرب ربما تكون ما زالت في مراحلها الأولى على ما يبدو، إلا أنه يمكن تقديم جردة أولية للخسائر التي بدأت تظهر أو حتى تتحقق.

منذ إعلان الرئيس الأمريكي مطلع العام الماضي عن نية الإدارة الأميركية خوض حرب على العراق كلفز أسلحة الدمار الشامل التي يمتلكها النظام على حد زعمها، والاقتصاد العالمي يعاني سلبيات دفع فاتورة طائلة "مضغمة" نتيجة إضافة "علاوة الحرب" التي ربما تخطت في ثروة الأزمة التي سبقت الحرب عتية العشرة دولارات للمبرميل الواحد، وفجأة جاء الفرج بعد إعلان الرئيس بوش عقب عودته من قمة الأوزون الثلاثية أن وقت "الدبلوماسية" قد انتهى وأن أمام عائلة الرئيس صدام حسين 48 ساعة فقط لخسارة البلاد أو مواجهة حرب حتمية، فهبط سعر النفط بشدة فاقداً نحو ربع قيمته نتيجة رهان جماعي طغى في السوق العالمية بفجأة أن الحرب ستكون سريعة و"نظيفة" وأن قوات التحالف الأميركي-البريطاني ستضمن سلامة إمدادات النفط من المنطقة. ولكن سرعان ما تبددت هذه الآمال بعد تداول شبكات الإعلام العربية والعالمية الأنباء عن ضلالة القاذوة العراقية وأزالتها خسائر كبيرة بالقوات الغازية وتمكنها من إعاقة تقدم القوات للتحالفة نحو العاصمة العراقية بغداد. فعادت أسعار النفط

للتسعيد وتيرة الارتفاع مجدداً مع تزايد المخاوف من أن الحرب ستطول أكثر من المتوقع وأن حجم الخسائر التي ستتجم عنها على جهتي الصراع ربما تكون جسيمة ورغم ما حملته إعلانات القوات المتحالفة عن سيطرتها على حقول النفط في الجنوب من أرباح في سوق النفط العالمية إلا أن أحداً لا يعرف ماذا تخفي الأيام المقبلة من مفاجآت قد تؤثر على سعر النفط. والملاحظ أن أسعار النفط العالمية ستخضع لدراجات عالية من التقلب تحددها الانطباعات اليومية لتجار الخام والمتعاملين في سوق النفط العالمية والمبنية على أنباء سير العمليات العسكرية في العراق. فإذا تحدثت الأنباء عن انتصارات حاسمة لقوات التحالف الأميركي-البريطاني ينخفض سعر النفط وإذا تحدثت عن استمرار المقاومة العراقية وتمكنها من إعاقة القوات الغازية، يرتفع سعر النفط. ومثال على ذلك ما حصل بعد سماع الأنباء الأولى عن قوة المقاومة العراقية التي أدت إلى انتعاش سعر النفط بعد أسبوع من الانخفاض، ثم عاد لينخفض بعد تداول الإعلام الإشاعة مصدرها القوات البريطانية في العراق تحدثت عن انقلاب شيعي في البصرة ثاني أكبر المدن العراقية، ليعود ليرتفع في النهار التالي بعد تكذيب الإشاعة وسيطرة الشعور بأن الحرب ستطول أكثر من المتوقع. لذا يربح أن يحافظ النفط على مستوى الأسعار المرتفعة ولو بتقلبات طفيفة هبوطاً وصعوداً طالما لم تحسم الحرب بشكل نهائي، أي طالما لم تحسم "علاوة الحرب" نهائياً، لذا ستظل اقتصادات الدول المستوردة للنفط تعاني من ارتفاع فاتورة الطاقة بسبب الأسعار المرتفعة للنفط فيما تتمتع الدول المصدرة للنفط بإيرادات عالية وغير عادية إصداً عنها النفطية لم تكن لتحلم بها بغياح عاملي الحرب.

وبعيداً عن تأثير أسعار النفط، هناك خسائر من نوع آخر ستكبدتها كل من الأردن، سورية وتركيا جراء توقف تدفق النفط العراقي بعد اندلاع الحرب. فمن المعلوم أن الأردن ومنذ أعوام عدة يعتمد بشكل كلي على النفط العراقي لتأمين احتياجاته النفطية السنوية والتي تبلغ حسب الإحصاءات الرسمية 5,5 ملايين طن سنوياً، مستفيداً من الامتيازات النفطية السخية التي منحها إيها النظام العراقي منذ أعوام عدة. فإراق قبل اندلاع الحرب كان يقدم نصف هذه الكمية مجاناً والنصف الآخر بأسعار تفضيلية تتمثل بتخفيض لا يقل عن 5 دولارات عن سعر السوق العالمية للمبرميل. وبعد انقطاع تدفق النفط العراقي فستضطر المملكة لاستيراد احتياجاتها النفطية من السوق العالمية وبالبطخ بمستوى الأسعار السائدة من سيرفع فاتورة الطاقة في الأردن على الأقل 600 مليون دولار سنوياً. أما سورية فستخسر العام النفطي البالغ 500 مليون دولار سنوياً والذي كان قد منحها إيها النظام العراقي بعد عودة العلاقات السورية-العراقية إلى طبيعتها بعد العام 1997. وأخيراً ومع توقف ضخ النفط العراقي إلى ميدان جيهاان التركي بعد أيام قليلة من بدء الحرب، تخسر تركيا عائدات نقل النفط العراقي عبر أراضيها.



ماذا يتم "تحرير العراق"؟

العالية مما لم يضطرها للإهتمام بتأمين شروط المنافسة خارج السوق العراقية. وبذلك فإن عدداً كبيراً من هذه الصناعات مهددة بفقدان جدواها الاقتصادية ليس فقط بعد إغلاق السوق العراقية مع بداية الحرب - وهذا ما حصل - ولكن أيضاً بعد انتهاء الحرب وانفتاح السوق العراقية على المنتجات العالية ذات الجودة العالية والأسعار المنافسة. وقد تضطر كثير من الصانعين والمؤسسات التجارية ذات الصلة إلى الإقفال أو القيام بإعادة الهيكلة إذا أمكن للمتوافق وشروط المنافسة العالية - وغالباً ما يكون تحقيق هذا الأمر صعباً جداً - ما يهدد الكثير من العمال بفقد وظائفهم وبالتالي ارتفاع نسب البطالة في الدول الحاضنة لهذه الصناعات. غير أن الحركة التجارية بين هذه البلدان والعراق لم تقتصر على تصدير منتجاتها فقط بل إن جزءاً كبيراً من هذه التجارة البينية كان في الواقع عبارة عن عمليات إعادة تصدير تقوم بها شركات عاملة في هذه الدول إلى العراق مستفيدة من عدم اشتراط العراق في هذه الاتفاقيات التجارية على تحديد بلد المنشأ. وبالطبع من المتوقع أن تضعف هذه العمليات كثيراً بعد انتهاء الحرب وانفتاح الأسواق العراقية على العالم. ومع قرار كوفي عنان سحب موظفي الأمم المتحدة المولجين الإشراف ومراقبة وتنفيذ العقود الجرمية ضمن برنامج "النفط مقابل الغذاء والدواء" طلبية لطلب الرئيس الأميركي ومن ثم تعليق البرنامج المذكور مع بدء الحرب، يتوقف تدفق كل هذه الصادرات وتغلق السوق العراقية أمام كل السلع التجارية وتعلق تنفيذ العقود الجرمية بانتظار ما سيؤول إليه الوضع بعد الحرب. ومن النتائج السلبية أيضاً لتعليق برنامج النفط مقابل الغذاء وإغلاق السوق العراقية أمام التجارة الخارجية إلحاق أضرار جسيمة بقطاع النقل البري في الأردن وسورية حيث كانت تمر معظم البضائع الموجهة إلى السوق العراقية.

ماذا سيحل بالسياحة

اكتسب قطاع السياحة في العقد الأخير أهمية متزايدة في اقتصادات الدول العربية بعدما ارتفعت بشكل كبير نسب مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي لهذه الدول وفي تأمين فرص عمل جديدة. وقد بلغت إيرادات الدول العربية من قطاع السياحة والخدمات ذات الصلة به 60 مليار دولار أميركي أي ما يعادل نحو 50 في المئة من إيرادات النفط للدول العربية المصدرة الأمر الذي يفرض أهمية هذه القطاع الحيوي للاقتصادات

تداعيات تعليق "النفط مقابل الغذاء"

طوّرت كثير من الدول العربية في السنوات الخمس الماضية علاقات تجارية مميزة مع العراق ضمن برنامج "النفط مقابل الغذاء والدواء" الذي نتج عن اتفاقيات التعاون التي وقّعها العراق مع الأمم المتحدة. وكان هدف النظام العراقي من تطوير هذه العلاقات التجارية محاربة تلك الحصار المفروض عليه منذ حرب الخليج الثانية، بينما أملت بعض الدول العربية مساعدة اقتصاداتها المتعثرة على النهوض عبر تشجيع الصادرات المحلية إلى سوق متعطشة لكثير من السلع الضرورية غير للتوفرة. وتطوّرت هذه العلاقات المميزة في بعض الحالات لتتحوّل بعقد اتفاقيات مناطق حرة وبالثاني تحرير التجارة بين البلدين (مثل مصر، الإمارات العربية المتحدة ولبنان). ورافق هذا الانفتاح التجاري على العراق نشوء صناعات خفيفة تستهدف السوق العراقية تحديداً. وتمدت هذه الصناعات بشكل مطّرد في الأعوام الثلاثة الماضية لتتخطى قيمة إنتاجها عشرات الملايين من

أسعار النفط عرضة لاستمرار التقلبات تبعاً لتطورات العمليات العسكرية

مصر تتعدى نسبة 35 في المئة وفي الأردن 20 في المئة. وقد بلغت قيمة العقود التجارية المبرمة بين سورية والعراق 5,5 مليارات دولار مع نهاية العام 2001، بينما تقدر قيمة الصادرات السورية إلى العراق العام 2002 وحده بنحو 2 مليار دولار عدا التجارة الحدودية غير الخاضعة للمراقبة. وتقدر قيمة الصادرات المصرية إلى العراق خلال العام 2002 بنحو 4 مليارات دولار، فيما تقدر قيمة الصادرات اللبنانية للعام نفسه بأكثر من 450 مليون دولار والصادرات الأردنية نحو 430 مليوناً. ولكن غالباً ما كانت هذه الصناعات تنشأ خصيصاً لتصدير سلعها إلى السوق العراقية التي تخلو من المنافسة

الحرب من أجل النفط



القليلة التي لم توقف رحلاتها في المنطقة، تقوم برحلات خاسرة بسبب التراجع الحاد في عدد الركاب الوافدين إلى المنطقة. وبسبب تغيير مسارات الخطوط اعتبارات أمنية الأمراء في المسافات وفي أوقات الرحلات، أخيراً فإن الاستثمارات في القطاع السياحي كثيرة الحساسية بالأوضاع الأمنية للمنطقة وقد سبب استمرار الحرب لغزرة أطول من المتوقع تأجيل كثير من الخطط الاستثمارية في هذا القطاع الحيوي.

“قرشك الأبيض ليومك الأسود”

الشعور بالأمان وتوقع السلام عوامل مهمة مشجعة للإنفاق الاستهلاكي للأسر والإنفاق الرأسمالي للشرائح على التوسّعات والمشاريع الجديدة. وبالطبع عند وقوع الحروب يضعف هذا الشعور ويحل مكانه شعور بالخوف والقلق والتربّص، وهذا ما بدأ يظهر في كثير من دول المنطقة وخصوصاً تلك المجاورة للعراق. فقد لوحظ تراجع كبير في مبيعات الأسواق التجارية في المملكة العربية السعودية منذ اندلاع الحرب ما عكس بوضوح قرار الأسر الإجماع من الإنفاق الاستهلاكي بسبب سيطرة مشاعر الخوف والترقب، كذلك بدأت كثير من الصحف الخليجية تتحدث عن الخسائر التي تكبدها شركات الإعلان في مختلف الدول الخليجية بسبب قرار كثير من الشركات التجارية التعامل معها بتوقيف حملات الترويج لبضائعها لإعقابهم بقلّة جدوى هذه الحملات في مثل هذه الأوقات الصعبة حيث يضعف الإنفاق الاستهلاكي نتيجة الآثار السلبية للحرب على الرغبة في الإنفاق. ويمكن لمس حجم هذه الخسائر إذ تبين أن إجمالي الإنفاق الإعلاني في دول الخليج العربية بلغ العام الماضي نحو 4,2 مليارات دولار، أما على صعيد الإنفاق الرأسمالي أو الاستثماري فالحال لا يختلف كثيراً، وقد يؤدي اندلاع الحرب إلى تأجيل توقيع كثير من العقود الاستثمارية والقروض المخططة وربما تأجيل تنفيذ بعض العقود أو القروض المؤقعة قبل انطلاق الحرب لسيطرة حالة الترهيب على المنطقة. وكان خبراء الاقتصاد قد توقعوا أن تفسر المنطقة العربية مع اندلاع الحرب فرصاً استثمارية تفوق 200 مليار دولار، وأن تكون حصّة الدول الخليجية منها أكثر من 100 مليار دولار، وستعكس كل هذه الآثار السلبية على نسب نمو الناتج المحلي للدول العربية وقد تسبب الركود في بعضها وتباطؤ أو حتى عرقلة خطط الإصلاح الاقتصادي في بعضها الآخر.

يذكر أن العامل الأكثر تأثيراً في النتائج الاقتصادية لهذه الحرب سيكون طبيعتها ومدتها وماذا سيستجيب لها تداعيات سياسية وربما عسكرية. وحتى الآن لا يمكن التكهّن بشكل هذه الادعاءات لعدم الوضوح المسيطر على سير العمليات العسكرية وعدم دقة المعلومات المتداولة نتيجة الحرب الإعلامية التي يخوضها الطرفان منذ اندلاع الحرب، إلا أنه يمكن الجزم أن امتداد الحرب لغزرة أطول مما كان يتم تداوله سيخسر على المنطقة مواجهة تداعيات اقتصادية خطيرة وربما كارثة غير متوقعة تهدد كل الحسابات السابقة وقد تتخطى نتائجها الجانب الاقتصادي. ■

الدول العربية. وتشير الإحصاءات أن نسبة مساهمة قطاع السياحة والخدمات ذات الصلة في الناتج المحلي الإجمالي بلغت في المغرب 16 في المئة وفي تونس 15 في المئة وفي لبنان 14 في المئة وفي مصر 8 في المئة الخ. ويتميّز قطاع السياحة في الدول العربية بإمكانيات هائلة للتطوّر، ومن المتوقع أنه أن ينمو في السنوات القليلة المقبلة ليصبح أحد أهم القطاعات للنّجاة والدافعة لاقتصادات هذه الدول. وقد عانى هذا القطاع كثيراً بعد أحداث 11 أيلول/سبتمبر وما أن بدأ يتعافى ويستعيد حيويته وخصوصاً بعد انتعاش السياحة العربية الداخلية حتى جاءت الحرب الأميركية على العراق مطلع العام الماضي لتتسبب عليه من جديد. ومع بداية الحرب يتوقع أن يتلقى القطاع السياحي في مختلف الدول العربية صدمة جديدة قد تعيق تعافيه السابق وتضع اقتصادات الدول العربية على الحك. وقد بدأت الانعكاسات السلبية للحرب على القطاع السياحي تظهر فعلاً في كثير من دول المنطقة، حيث تراجع حجم الحجوزات للبرامج السياحية أو للإقامة في الفنادق نتيجة تيّفوّ السّياح من التواجد في المنطقة خلال فترة

الحرب، ما يعني انخفاض أرباح الوكالات السياحية جسيمة. وقد يدبّح طول أمّد الحرب وما يسببه من خسائر كبيرة على هذه الوكالات والفنادق إلى تسريع أعداد كبيرة من موظفيها لتقليص التكاليف التشغيلية وبالتالي تخفيف حجم الخسائر. ويمكن أخذ التغيرات التي أصابت حركة السفر في المنطقة كأحد أبرز المؤشرات على تراجع وفود السّياح إلى المنطقة. فقد تراجعت حركة السفر في المنطقة 40 في المئة منذ بدء الحرب الأميركية على العراق والتي يتوقع لها أن تكبّد شركات الطيران العالمية نحو 10 مليارات دولار نتيجة تراجع الحركة وارتفاع فاتورة الصّروفات وتكلفة التأمين بسبب مخاطر الحرب. فقد توقفت كثير من الرحلات الجوية إلى منطقة الخليج وباتت طائرات شركة المجلد إيست الليبنانية، وهي من شركات الطيران

أجواء الحرب تنعكس على

الفنادق والطيران وتلقي بظلالها على الاستثمارات السياحية



مركز تسوق وحديقة مرسى دبي

واحدة من أفضل

أماكن الترفيه في دبي



نتمتع بالإقامة بواحد من 140 جناح هيك مخزون من سديرو غرفة غرفير
نوم وصالة بالإضافة الى خدمة التنظيف اليومية.

مركز تسوق يحتوي على ما يقارب 100 متجر
سلسلة مطاعم تقدم أشهر الأطباق والوجبات السريعة
نادي صحي (للرجال والنساء كل على حدة)
فانسنس كنكندم - إحدى أكبر صالات التسلية
المختلفة في الإمارات العربية المتحدة
مرآة يستوعب أكثر من 1000 سيارة
سبيج و دليبيان لكرة المضرب
مركز متكامل لرجال الأعمال
خدمة الغرف على مدار الساعة
جهاز أمن على مدار الساعة



هاتف: 04-399 4999

فاكس: 04-399 4999

موقع: شارع دبي - الإمارات العربية المتحدة

البريد الإلكتروني: albusbar@emirates.net.ae

جميع الحقوق محفوظة © 2007

التأمين البحري في ظل الحرب زيادات متفاوتة في دول الخليج

عاشت شركات التأمين وشركات الشحن والتجارة حالة من الترقب حتى اللحظات الأخيرة من اندلاع الحرب ضد العراق. وبدأ القلق واضحاً من حجم الزيادات على أسعار التأمين ضد أخطار الحرب المرتقب أن تفرضها لجنة الحرب للنيقطة عن مجمع اللويين في لندن مع بدء الحرب، خصوصاً وأن الشركات وأوراق التأمين للتعبئة لم تتنب بعد لومة أحداث أيلول/سبتمبر 2001.

جاء تقرير اللويين بعد يوم واحد على بدء الحملة العسكرية ضد العراق، وقد حدد الأسعار ضد أخطار الحرب على التأمين البحري للبضائع والسفن المتجهة إلى الخليج العربي، كيف تبدو الصورة من داخل عدد من بلدان الخليج والدول العربية؟

التقرير

فور اندلاع الحرب، التأمت لجنة الحرب للولعة تحديد مواعيد الخطر وأسعار التأمينات ضد مضاطر الحرب في العالم، وقسمت في تقريرها دول الخليج إلى ثلاث مناطق حسب درجة تأثرها بالحرب، وسجلت دولة الكويت أعلى نسبة زيادة في أسعار التأمين على الحاويات الواردة بحراً وجواً على السواء وبلغت 2,5 في المئة. وارتفع السعر على البضائع الواردة بحراً إلى

السعودية بنسبة 0,95 في المئة وقطر 0,65 في المئة وفي الإمارات العربية المتحدة 0,25 في المئة وهو السعر نفسه بالنسبة للبحرين.

وجمعت اللجنة أقساط التأمين ضد أخطار الحرب على البضائع والسفن المتجهة إلى إيران والعراق، وحددت بعض المناطق خارج التعرفة Held covered أي أنه بإمكان شركة التأمين فرض السعر الذي تراه مناسباً تبعاً لحجم الخطر الذي توثابه. ومنها إسرائيل، الأراضي الفلسطينية، اليمن، الكويت، العراق وبعض الموانئ في الجهة الشرقية للمملكة العربية السعودية. يذكر أن اللجنة تجتمع في أوقات الحروب بصورة متواصلة حيث تزيد أو تخفض أسعار التأمين تبعاً لتطور الظروف الأمنية والسياسية.

البحرين: غياب التأمين

من المعروف أن زيادة في أسعار التأمين ضد الحرب تعني زيادة تكلفة الشحن وبالتالي فإن ارتفاعاً سيطرأ على أسعار السلع والمنتجات المستوردة. وقد لوحظ مؤخراً ارتفاع في أسعار السلع في عدد من الدول العربية، إلا أن السبب يعود إلى ارتفاع أسعار الحروقات وليس قسط تأمين أخطار الحرب على البضائع، علماً أن ارتفاع أسعار التأمين البحري يعني ارتفاعاً في تكلفة البضائع المراد استيرادها أو تصديرها، ما سيؤدي إلى ارتفاع قيمتها السوقية أو عدم توكرها في السوق في حال الامتناع عن توويرها نتيجة ارتفاع مخاطر الشحن. يوضح رئيس جمعية التأمين البحرينية ومدير عام شركة البحرينية الكويتية للتأمين سيمر الوزان. هذا وقد ارتفع سعر قسط التأمين للبضائع المستوردة إلى البحرين إلى 0,25 في المئة بعد أن كان 0,05 في المئة، والأخيرة هي النسبة التي استقرت عليها أقساط التأمين البحري على البضائع منذ آخر زيادة حدثت بعد أحداث أيلول/سبتمبر 2001. يضيف الوزان.

أما تأمين أخطار الحرب على مياكل السفن فيفيد الوزان بأنها تختلف باختلاف نوع الأسطول وحجمه وعمره وأمن فنية أخرى.

وحتى الآن لم يتم اتخاذ تدابير احترازية في سوق البحرين في ما لو حصل ارتفاع في الأسعار ولا سيما إذا ما طالت الحرب، إلا أنه من مسؤولية الدولة التدخل لدعم الأسعار في مثل هذه الظروف. يوضح الوزان.

الكويت: أعلى نسبة زيادة

بعكس البحرين، فإن مؤسسة الموانئ الكويتية عقدت سلسلة من الاجتماعات قبل اندلاع الحرب، وهي بصدد وضع خطة طوارئ من أبرز ما تتضمنه هو إيجاد موانئ بديلة في حال اتخذ القرار بإغلاق المياها الإقليمية أمام الملاحة البحرية واستخدام موانئ خليجية أخرى. كما أن الحكومة تسعى بدورها إلى التحول دون حصول أي تضخم من ارتفاع حاد في أسعار السلع ينتج عن ارتفاع أقساط التأمين البحري إذا استمرت الحرب مدة طويلة.

ويموجب تقرير اللويين الأخير فرضت قيمة 65



سليم: مخفضات مصرية لأخطار التأمين البحري



هانى سليم

يقول رئيس الهيئة المصرية العامة لرقابة على التأمين بحري سليم بان "مخفضات مجهرات الأمور ما يخص العراق يحدد أن دول منطقة الخليج العربي بدأت تطبيق ضريبة إضافية على الوارد على شركات النقل الجوي اعتباراً من آذار/ مارس الماضي، وتراوح هذه النسبة بين 10 و15 في المئة من أسعار الشحن الجوي لواجهة الزيادة في أسعار الشحن على المستوى العالمي كما طبقت الضريبة نفسها على خطوط الشحن الدولية".

ويعتبر سليم أن الوقت لا يزال مبكراً لأن تخوفاً حجم الكارثة من الحرب وأثارها السلبية، فبعد أن كان في أيلول/ سبتمبر 2001 تهدى كل الحسابات الحكومية وكل ما كان ممكناً توقعه، مشيراً إلى استمرار معاناة سوق التأمين العربية من آثار الأزمة وتهدد شركات إعادة التأمين العالمية من حيث الشروط والأسعار وانعكاسات ذلك على سائر الأسواق العربية نتيجة لزيادة أسعار التأمين ومنها على أخطار النقل البري والبحري ولتأمين ضد أخطار الحرب، ويهدد بان مية الرقابة على التأمين أصدرت تعليمات للشركات العاملة في السوق المصرية بإعادة النظر بسياسات إعادة التأمين لواجهة الارتفاع الكبير المرتقب في الأسعار والتشدد في الشروط، إضافة إلى زيادة الاحتفاظ في بعض فروع التأمين والاحتفاظ الكامل في بعض الفروع الأخرى، أخذاً بالاعتبار طبيعة الأخطار المكتتب فيها وتكوين محافظ الشركات والراكم المالية لكل شركة، كذلك زيادة عمليات للمشاركة في السوق المصرية للتمتع من الحد بقدرة الإمكان، من ردود الفعل أسواق إعادة التأمين العالمية، ويدعو سليم إلى إقامة مجمعات لأخطار النقل البحري لتكون على مستوى الوحدات العاملة في السوق.

وبالنسبة للتأمين على الطيران، أوضح رئيس الهيئة بأن الأوساط التأمينية في مصر تقرب ما سيصدر عن منظمة الطيران العالمي بالنسبة لإعلان للمرات الجوية مرات أمنة بعيدة عن منطقة الأزمة في الخليج العربي، وما يترتب على ذلك من قيام شركات الطيران لتأمين بدراسة مسارات بديلة لخطوط طيران أكثر أماناً، ولا بد من التأقلم، ويشير سليم إلى ما سيصدر عن أسواق إعادة التأمين العالمية لجهة وضع مصر على قائمة مناطق الخطر.

إعادة التأمين اعتباراً من 10 آذار/ مارس الماضي، وهو الأمر الذي يرفع كلفة النقل وسعر السلعة يوضع غارلين، وعلى الرغم من عدم اتخاذ أي إجراء بوقف حركة الملاحة إلى الخليج العربي، سواء بالنسبة إلى سفن الشحن أو ناقلات النفط حتى الآن تشير مصادر إلى إمكانية استبدال بعض موانئ الخليج العربي التي تعتبر ذات معدلات خطر عالية بموانئ أقل خطراً في دول خليجية أو عربية أخرى، كما تتوقع ازدياداً في حركة الترانزيت من بعض الموانئ في المنطقة في حال تم إغفال الخليج العربي باتجاه السفن. ■

دولاً على الحواويات بطول 20 قنماً و130 دولاً على الحوايات بطول 40 قنماً. وجاءت هذه الزيادة لتؤكد توقعات خبراء في التأمين في الكويت بأن تضاعف أسعار التأمين على كل من البضائع المنقولة بحراً وعلى السفن، وأن تتفوق معدلات الأسعار تلك التي بلغت خلال حرب العراق وإيران حيث ارتفعت بنسب عالية جداً، وكانت أسعار التأمين على البضائع في الكويت تبلغ حسب آخر زيادة لها بعد أحداث أيلول/ سبتمبر 0,050 في المئة من كلفتها وكذلك على السفن، إضافة إلى نسبة مئوية تقدر بـ2 في المئة بمثابة رسوم إضافية.

الأردن: قلق على العقبة

وفي الأردن توقعت هيئة التأمين أن تسود ميةا العقبة الواقع على البحر الأحمر منازعات طبيعية وأن تستمر حركة النقل البحري فيه بمعدلات مرتفعة، مستبعدة أي مبرر لزيادة أسعار تأمين مخاطر الحرب في خليج العقبة ومينائها، وذلك في كتاب رفعته الهيئة إلى لجنة اللوبيز على إثر اتخاذ خطوط الملاحة البحرية الدولية قراراً برفع أجور الشحن الأساسية من موانئ دول جنوب شرقي آسيا إلى ميناء العقبة بنسبة 15 في المئة ابتداءً من مطلع نيسان/ أبريل الجاري.

وتأتي هذه الخطوة ربما لتجنب تكرار ما حدث بعد أحداث أيلول/ سبتمبر 2001 حيث أدت خسائر شركات التأمين وإعادة التأمين إلى زيادات في الأسعار، علماً أن حركة البواخر والبضائع إلى ميناء العقبة ومنه بقيت ضمن معدلاتها الطبيعية، لكن أسعار تأمين مخاطر الحرب وأجور الشحن استمرت في الارتفاع إذ أن لجنة مخاطر الحرب صنفتها منطقة خطر.

مصر: تعديل الرسوم

وكما باقي الأسواق العربية، تقرب السوق المصرية تطورات الأزمة في العراق وما يرافقه من تغيير في أسعار التخصيصات التأمينية على اختلافها، وتدل بعض المؤشرات إلى أن ثمة أدلة كبيرة متوقعة على حجم عمليات شركات التأمين لمصر في التأمين البحري في ظل الحرب على العراق.

ويقول ممثل السوق المصرية عن فرع التأمين البحري في الاتحاد العام العربي للتأمين ونائب رئيس شركة مصر للتأمين أحمد عرفلين بأن حصة السوق المصرية من سوق التأمين البحري التي تشمل البضائع وأجسام السفن تراوح بين 10 و15 في المئة من إجمالي حجم سوق التأمين، وهي تعتبر محدودة نسبياً إذا ما قورنت بحجم السوق خصوصاً وأن للنفط العربية تعد من أكثر مناطق العالم تبادلاً تجارياً على مستوى الصادرات والواردات، فهي منطقة نشطة تجارياً وبالتالي حركة النقل البحري بها كبيرة.

وفي ظل أجواء الحرب، أقدم الصندوق العربي لأخطار الحرب بإبلاغ شركات التأمين المصرية بتعديل رسوم

خطة طوارئ في الكويت: موانئ بحيلة إذا ما أغلقت المياه الإقليمية

الاقتصاد الكويتي عشية الحرب

انتعاش في قطاعات

السياحة والتجزئة



الاقتصاد الكويتي هو الأكثر تأثراً، سلباً وإيجاباً، بالاعتداء الأميركي على العراق نظراً إلى القرب الجغرافي بين البلدين ولكون الجزء المتأخم للحدود مع العراق تحول مسرحاً أساسياً للعمليات العسكرية. والاقتصاد الكويتي، تالياً عُرضاً في المستقبل القريب والمتوسط لتغيرات وتحولات يصعب الحسم بطبيعتها في انتظار نتائج هذه الحرب، ولكن، كيف بدت صورة الوضع الاقتصادي عشية بدء العمليات العسكرية وقبلها بأسابيع؟ لحل في التقرير التالي ما يشير إلى انتعاش دب في أوصال الاقتصاد.

في الوقت الذي تنبذت أسواق المال الدولية والعربية خلال الأشهر القليلة الماضية على وقع طبلين الحرب، ارتفع مؤشر بورصة الكويت على نحو لافت، إذ كسب نحو 18 في المئة منذ بداية العام وحتى 20 آذار/مارس الجاري. وعزا المحللون هذا الصعود إلى أسباب عدة ليس أولها وهان المستثمرين على العقود الجزئية التي وقّعها القطاع الخاص الكويتي مع القوات الأميركية والبريطانية التي تواجدت في البلاد حشداً للحرب ضد العراق. وقترت أوساط سوق الكويت للأوراق المالية قيمة تلك العقود بنحو ملياري دولار في غضون 3 أشهر، علماً أن جزءاً من هذه الأموال لا يدخل

زيادة الإنتاج والاستيراد

ولفتت مصانع الغذاء وتعبئة المياه طاقاتها التشغيلية بنسبة زادت على 50 في المئة، وذلك لتلبية متطلبات القوات العسكرية من جهة وتحسباً لنفخ سوق العراق من جهة ثانية.

وتتاهب شركات الإسمنت (إسمنت الكويت وبيورتلاند والهلل) لزيادة طاقة إنتاجها أيضاً للأسباب عينها. إلى ذلك زاد الطلب على الاستيراد والتخزين، وشمل ذلك السلع الجارية كما المعترة لا سيما المعدات الثقيلة اللازمة لقطاع للقوات.

في الدورة الاقتصادية الداخلية لأنه نظير واردات سلع تمت لتلبية التوريد المطلوب للقوات الأجنبية التي فاق عددها 200 ألف جندي، وتركز التوريد على الأغذية والمياه وعدد كبير آخر من السلع الاستهلاكية اللازمة لإقامة القوات.

عقود مشتريات

إلى ذلك وقّعت عقود سلع معتكرة تتعلق بولوجيستيات الكهرباء والاتصالات والتبريد والمفروشات والسيارات فضلاً عن تقنيات الكمبيوتر... وإلى جانب السلع الجارية والأخرى المعترة تمّ توريد عدد من الخدمات مثل النقل والعقار (إيجارات) والتخزين فضلاً عن خدمات الموائم والمطاز.

وهذه السلع وتلك الخدمات أتمعت القطاع الخاص الكويتي على نحو لم يشهده منذ سنوات. ومن الشركات المستفيدة "الكويتية للتجهيزات الغذائية" وللشركة للوجانج "والمخازن العمومية" و"رابطة الكويت والخليج للنقل" و"مجموعة النقل" ومعظم وكالات السيارات التي تسوّق الدفع الرباعي والكيبات الشمن بمختلف أحجامها، ومصانع التبريد وبناء وإصلاح السفن، والوطنية للتنظيف وشركتا الصناعات الغذائية، فضلاً عن شركات الكابلات والأنايب والمقاولات...

هذا في جانب الشركات المخرجة في البورصة، أما في جانب الشركات غير المخرجة فيصعب تعداد الشركات المستفيدة لأن عددها يملأ، بالإضافة غير المباشرة تمت بعض البنوك وشركات التأمين وشركات الاستثمار وشركتي الاتصالات للتقلّة.

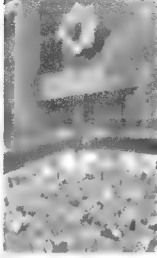
وسر إرادة القطاع الخاص الكويتي من المشد العسكري الأميركي والبريطاني يكمن في أن الولايات المتحدة أتمعت مبداء الحرب المخصصة الأولى في العالم. وقد تكون تلك العقود المبرمة مع الشركات الكويتية لا تساوي إلا جزءاً يسيراً من العقود التي حصتها الشركات الأميركية، إذ إن البنتاغون وزع هذه المرة أكبر عدد ممكن من العقود على شركات القطاع الخاص لزيادة فعالية الجيش الأميركي وتمكينه من التركيز على مهمته الأساسية ألا وهي القتال.

وفي هذا الصدد يقول معهد بروكينغز للدراسات الاستراتيجية أنه خلال حرب تحرير الكويت في العام 1991 كان هناك مقاول من الباطن (أو شركة خاصة) 75 جندياً أما الآن فهناك مقاول لكل 10 جنوداً فعلي سبيل المثال هناك 150 موظفاً لدى شركة "اس إي سي" (التي تبلغ إيراداتها السنوية 6,1 مليار دولار) في منطقة الشرق الأوسط وذلك لتقديم خدمات الهندسة وبرامج الكمبيوتر والاستشارات المعلوماتية، فيما لم يكن لتلك الشركة سوى 5 موظفين العام 1991.

وتوافدت إلى المنطقة عموماً والكويت خصوصاً شركات مثل كويك، ودايف كويك، وآي تي، وآم آر آي... وهي أسماء قد لا تكون معروفة على مستوى العامة لكنها شركات لا يستطيع البنتاغون العمل من دونها. والشركة الأكبر على الإطلاق في هذا المجال هي شركة هاليبورتن التي تقدّم مباشرة أو عبر شركة أخرى من الباطن للجيش الأميركي خدمات تشمل الغذاء

عقود بملياري دولار لتوريد الغذاء والماء ولوجيستيات العمليات

والمياه والغسل والكسب والبريد والمعدات الخفيفة والثقيلة، ويذكر أن الرئيس التنفيذي لشركة المايورون في أواخر التسعينات لم يكن سوى ديك تشيني نائب الرئيس الأمريكي الحالي، ويقول أحد المهندسين العاملين لصالح تلك الشركة: لدينا في الكويت مئات الموظفين ونلزم من الباطن للقطاع الخاص الكويتي عشرات العقود، ونحن هنا ملأنا بقيت القوات والصققات التي أبرمتها الشركات الكويتية لا تقتصر على إمداد القوات حيث هي في الكويت بل هي تحت ذلك لتشمل التوريد داخل العراق فضلاً عن عقود لإغاشة وتغذية مئات آلاف اللاجئين العراقيين.



مجالات الصناعة والاتصالات والمال والتأمين والإعلام وكيف ننسج شركتي النقال (الوطنية للاتصالات وأم تي سي - فودافون) اللتين تُمَدّن من أمتع شركات الاتصالات في العالم العربي، حيث شملت توسعاتهما تونس والأردن، وهما الآن تنظران إلى أسواق لبنان والسودان وإيران، والبرص وعمان وباكستان، ومعظم هذه الشركات والجموعات إن لم نقل كلها أعد خططاً لعراق ما بعد الحرب وجزء من تلك الخطط أصبح معلناً ومتداولاً في سيناويوهات مختلفة تجمع على أن الفرصة تاريخية وليس أفضل من الشركات الكويتية لاقتصادها.

فرصة تاريخية

ويُجمع رؤساء ومديرو هذه الشركات على القول إن العراق التزام قبل أن يكون فرصة، ومعنى ذلك "أن الكويتيين ملتزمون بتدعيم العراق كي يعمر الزمان الطارد لحالة العداء" بحسب ما تورده بيانات هؤلاء المتطلعة بمستقبل العلاقات الاقتصادية بين البلدين.

أما الخبراء والمحللون الاقتصاديون فيرون أن أمام الكويت فرصة تاريخية ليس لإنهاء حالة العداء بين العراق والكويت وليس لحصد ثمرات مجزية أثناء الحرب، ويعيداً لبث روح جديدة في الاقتصاد الوطني الذي يعاني منذ أكثر من 10 سنوات من حالة "أروح مكاشة". ويؤكد هؤلاء أن الانشقاق الكويتي والامني سيخفف إلى النصف وستكون الحكومة ومعها مجلس الأمة بوجه تمدي الإصلاح الاقتصادي الذي لطلنا نودي به على للمستويات كافة وضعت له الخطط وتشكلت اللجان منذ العام 1994 على الأقل. فإجمالي النتائج الحلي سجل تراجعاً ثلاث سنوات على مدى السنوات الأربع الماضية، كما أن السياسة الإصلاحية الحكومية عانت ضعف التطبيق والنتائج المحدودة والقطاع الخاص يتراجع، فبعد أن كانت مساهمته في الناتج 75 في المئة في الخصصيات أصبحت تلك المساهمة أقل من 15 في المئة حالياً، علماً أن الأعباء تزداد على الحكومة في ظل الاتجاهات الديموقراطية التي تغز من مزيداً من البطالة للفتنة بالتوظيف الحكومي الذي يكبله الدستور لكل موكف مهما كانت النتائج.

فالأجور والرواتب وحدها تلتهب بين 40 و50 في المئة من الإيرادات النفطية المفقدة في الموازنة (موازنة 2001/2002 و2002/2003) ونصيب الفرد من الدخل القومي يتراجع، فبعد أن كان 5660 ديناراً في العام 2000 أصبح في العام 2001 وميله تقريباً في 2002 ومرد ذلك إلى انخفاض القيمة المضافة في نشاط النفط الخام، وبكلام آخر خراب الاعتماد على النفط كمصدر أساس وشبه وحيد للدخل بشكل خلا مهيكل في الاقتصاد. من هنا تأتي أهمية تفعيل دور القطاع الخاص لزيادة مساهمته في الإيرادات العامة التي تعتمد على النفط بنسبة تفوق 83 في المئة. ■

عقود بعد الحرب

وتقول مصادر تلك الشركات أن العقود المجزية ستكون في العراق بعد الحرب، وللكويت ميزات تفاضلية غير متوافرة لسواها من البلدان المحيطة، وأبرزها:

- 1- الموانئ الكويتية اللقريبية.
 - 2- العلاقات التاريخية بين الشعبين التي ستكون كافية بسرعة لتجاوز جرح العام 1990.
 - 3- دينامية القطاع الخاص الكويتي المنفتح على العالم في تجارة حرة منذ عقود طويلة.
- وفي تخصيص البنية التحتية يمكن القول إن هناك عدداً كبيراً من الشركات الكويتية مؤهل للتزود بمقود طيلة فترة إعمار العراق وإعادة بنائه، فعلى صعيد المقاولات هناك شركات كويتية ذات أفضال إقليمية ودولية لا يستهان بها مثل مجموعة الخرافي التي تعمل في عدد من الدول الأفريقية والأوروبية الشرقية فضلاً عن بعض الدول العربية وذلك في مجال بناء الجسور والأنفاق والطارات... وهناك شركات الاستثمار المسيحي التي لها تجارب ناجحة في عدد من الدول العربية (مجموعات الحساوي والبحر)، فضلاً عن شركات الاستثمار النفطي التي تعمل في الاستكشاف والتعقيب (أفريقيا) ومجالات التزجزة (في أوروبا) إلى جانب شركة أسطول الناقلات، وهناك مصافي تكرير عدة للكويت في أوروبا (هولندا وإيطاليا)، ناهيك عن نجاح البنك الوطني في عدد كبير من الدول العربية والأجنبية ومجموعة مشاريع الكويت (ليكو) التي أصبحت مجموعة إقليمية بامتياز في

عراق ما بعد الحرب فرصة الكويت لتصحيح خلل اقتصادها الهيكلي

الكويت

شركات كويتية/أجنبية

تشكل الكويت حالياً قاعدة لمثل الشركات الأجنبية الراغبة بدخول العراق وحصد عقود في إعمار وإعادة بنائه وتعميمه، وقد امتلات الفنادق بمعنى هذه الشركات على نحو لم يسبق له مثيل، فعلى الرغم من حالة الطوارئ التي خلفتها أجواء الحرب، فإن هؤلاء أمروا على الملأ في الكويت ليعكفوا على مقربة من مسرح العمليات وعملت اتفاقات بالجملة بين هذه الشركات (معظمها من الولايات المتحدة الأمريكية وبريطانيا) وشركات كويتية في ما يفهمه الشراكة أو التوكيلات لدخول سوق العراق مجتمعين.

وزير الطاقة والمناجم الجزائري شكيب خليل:

"سوناطراك" ليست للخصخصة ومنظمة "أوبك" باقية

إذا كانت الجزائر فتحت قطاعها النفطي على الاستثمارات الأجنبية منذ "تسعينات"، إلا أنَّ الشركة الوطنية للنفط "سوناطراك" لم ولن تُعرض للخصخصة. فالجزائر متمسكة "بذاتها" التي تبيض ذهباً. ولن تطاول الهيكلية الجديدة للقطاع "سوناطراك" إلا من ناحية إراحتها من مهام لتفاوض مع الشركات الأجنبية لصالح الدولة. وبين الديمقراطية من جهة والمصالح الخاصة من جهة أخرى، يبقى قانون النفط الجديد عائقاً في مخاض التحول من الاقتصاد الموجه إلى نظام السوق. في المقابل، تتابع الجزائر وريادتها في حقل الغاز الطبيعي مع مشاريع توسعية أميركية وأوروبية وآسيوية. وفي خضم التوتر الذي يصفى بالمنطقة باتجاه العراق، أشارت بعض التحليلات إلى أنَّ العالم سيفقد في حال حدوث الحرب منظمين: "الأمم المتحدة" و"أوبك".



■ إذا ن تشهد إدارة جديدة لـ "سوناطراك"؟
□ لا إدارة جديدة لـ "سوناطراك". فالشركة لديها نظام إداري تعمل وفقه، ويتألف من معطى الدولة في الجمعية العمومية ومع ممثل رئاسة الجمهورية وممثلون عن وزارات المالية والتخطيط والطاقة ومحافظ البنك المركزي، إضافة إلى معطى العتال وممثلين مستقلين.

حالياً، تقوم "سوناطراك" بدورين: دور تجاري أي أنها تتولى عمليات التنقيب والنقل وغيرها، وفي الوقت عينه تتفاوض الشركات الخاصة على عقود الاستكشاف والإنتاج. وبالنسبة لنا، يجب الفصل بين هذين الدورين بحيث يرجع التفاوض للدولة بعد أن أوكلت الأخيرة هذه المهام لـ "سوناطراك" منذ زمن. والآن مع توجه الجزائر، نحو اقتصاد السوق، على الدولة أن تسترد هذا الدور. في المرحلة الراهنة، فإنَّ معظم الشركات في مختلف القطاعات الإنتاجية تحت خصخصتها أو في طريقها إلى الخصخصة، إذ لا يجوز أن يكون للدولة دور في الميدان التجاري، وهذا مضمون القانون الجديد.

■ لماذا تأخر القانون؟

■ لكن ما هي الأسباب التي تقف وراء تأخر صدور قانون النفط حتى الآن؟

□ كما تعلم، نحن في الجزائر تعيش في أجواء من الديمقراطية وتعدد الأحزاب. ويجب أن تكون الأحزاب متوافقة كون الحكومة مؤلفة من معطى مختلف الأحزاب، وليست جميع الأحزاب توافق على انتخاب اقتصاد السوق. فالتحول من الاقتصاد الموجه إلى اقتصاد السوق ليس بالأمر السهل. وهذه من المشاكل الكبرى للجزائر، إذ إنَّ البعض يرغب في الحفاظ على مصالحه ومكاسبه،

① الاقتصاد والأعمال" التقت وزير الطاقة والمناجم في الجزائر شكيب خليل في حوار "نفطي" شامل، هذا نصه،

■ "سوناطراك" ليست للخصخصة

■ أثارت الأخبار حول خصخصة الشركة الجزائرية الوطنية للنفط "سوناطراك" نوعاً من البلبلة مؤخراً في الجزائر، فما مدى صحة هذه الأخبار؟

□ في الأصل لم يكن هناك أية لخصخصة شركة "سوناطراك"، إنما الكلام كان على قانون يطرح إلى مسكياتي تنظيم الشركة ورقابة الدولة على كافة العمليات على أن تبقى "سوناطراك" شركة وطنية جزائرية. والكلام حول خصخصة "سوناطراك" ما هو إلا شائعات يتم إطلاقها لإثارة تخوف المواطنين الجزائريين الذين ينظرون إلى "سوناطراك" على أنها "البقرة الحلوب". فإذا تمت خصخصة "البقرة الحلوب" تخسر البلاد مداخيل كبيرة، ولهذا هم يعارضون الأمر. في المقابل، يركز بعض الأطراف على موضوع خصخصة الشركة لعلهم مدى أهمية "سوناطراك" للشعب الجزائري.

وفي حقيقة الأمر، ما نسعى إليه هو تغيير هيكلية قطاع النفط بشكل عام، وليس إعادة هيكلة "سوناطراك". والقانون المزمع صدوره يشمل تنظيمًا جديدًا للقطاع بحيث تقوم الدولة بلعب دور جديد على غرار الدول الأخرى التي تعمل وفق نظام السوق، على اعتبار أنَّ الجزائر تتجه نحو اقتصاد السوق. وفي ظل هذا النظام، لا توجد شركة تمارس دور الدولة ودورًا تجاريًا في آن معاً. وبالتالي سيتم التفرقة بين دور الدولة ودور الشركات إذ من غير السموح في ظل نظام السوق، لأية شركة أن تلعب دوراً في القطاع وفي الوقت عينه تمارس الرقابة أو تمنح التراخيص.

ولا أتكلّم عن مصالح للقطاع العام فقط إنما أيضاً القطاع الخاص، إن بقيت بعض المستثمرين المحليين ضد التغيير الهيكلي، إضافة إلى أنّ هناك العديد من الزلاّح التي يجب أن يمرّ بها القانون قبل صدوره، وهذا يتطلب وقتاً، وعلى أي حال، فقد تمكّنّا من تمرير قانوني المناجم والكهرباء، في ظرف عامين، وإن شاء الله يصدر قانون النفط قريباً.

■ باب الاستثمار مشرّع

■ ماذا عن اتجاهكم لتتوسع مصادر انكم النفطية مع إعطاء الأولوية للولايات المتحدة والشركات الأميركية خصوصاً في قطاع الهيدروكربورات؟

□ في التسمينات وخلال الأحداث التي عصفت في الجزائر، وحدها الشركات الأميركية بقيت تعمل في الجزائر. وقد وجدت هذه الشركات البترول واستفادت من بقائها في الجزائر، ونحن استعدنا أيضاً. حالياً لدينا فقط 3 شركات أميركية عاملة في قطاع النفط الجزائري. فبين هذه الشركات الأميركية التي يتكلمون عنها لدينا في الجزائر 30 شركة مستمرة في القطاع منها فرنسية وروسية وصينية، الخ...

وفي ما يخص الاستثمار في قطاع البترول، فإنّ المجال مفتوح أمام الجميع مع اتباعنا 3 قواعد أو أسس هي: الانفتاح، الشفافية والمناقسة. فلقد الفينا عملية المناقسة لتحل محلها المناقصات، ويمكن لأي شركة أن تعمل في الجزائر بغض النظر عن جنسيتها أو حجمها شرط أن تتوافر فيها الإمكانيات التكنولوجية والمالية.

■ ما هي فرص الاستثمار، العربي خصوصاً، في قطاع النفط الجزائري؟

□ يتواجد البترول والغاز في مساحات شاسعة من الجزائر تقارب 1,5 مليون كم². أمّا معدل آبار الاستكشاف التي تمّ حفرها فهو 8 آبار لكل 10 آلاف كم². في حين أنّ المعدل العالمي هو 50 بئراً لكل 10 آلاف كم². هذا إذا ما وضعنا الولايات المتحدة على حده حيث توصلوا إلى حفر 100 بئر في كل 10 آلاف كم² نظراً لكثرة الآبار، وهذا يدل على أنّ إمكانية إيجاد احتياطي كبير في الجزائر ضخمة جداً.

ففي العام 2001، وقّعنا على 10 عقود استكشافه ثم وقّعنا على 8 عقود جديدة في 2002 وستعرض هذه السنة 10 عقود إضافية. في حين لم نوقع سوى على عقدي استكشاف في الفترة ما بين 1997 و2000، والسبب يعود إلى أننا كنا في السابق نثقب عملية التفاوض مع الشركات، الأمر الذي يحتاج إلى وقت طويل، لكننا عدنا واعتدنا أسلوب المناقصات التي تدل على كثير من الانفتاح والشفافية. وهذه العوامل تجذب الشركات الأجنبية للاستثمار على الرغم من ارتفاع النسبي للمضاربات في الجزائر. فالشركات الأجنبية تفضل العمل في بيئة مفتوحة وشفافة بضرائب مرتفعة نوعاً ما على أن تعمل في جنة ضريبية بغياب الشفافية.

وبالنسبة للشركات العربية فهي موجودة عبر شركات تونس، مغربية، خليجية. وقد فتحنا الباب أمام الشركات العربية كافة. ومؤخراً، ربحت شركة سورية مناقصة لد أنابيب الغاز، فاحتج البعض لعدم تمتع هذه الشركة بالخبرة، فقلت لهم إذا أردتم اتباع أسلوب المناقصات، فهذه الشركة مستوفية للشروط ومؤهلة.

■ اعتماد عالمي وعربي

■ ماذا عن نشاط "سوناطراك" خارج الجزائر؟

□ لدينا أعمال استكشاف في اليمن، إضافة إلى تطوير حقول كاميزيا في البهيو. ونحن بصدد إنشاء أنابيب بطول 600 كلم لنقل الغاز ومشتقاته، وبلي ذلك إنشاء وحدات الغاز المصنّع لتصديره إلى الأسواق الغربية للغاز الأميركية. كما لدينا خطة استراتيجية لتطوير عمليات في أميركا اللاتينية وآسيا التي هي أهم سوق مستقبلي بالنسبة لنمو.

■ هل هناك أي تعاون جزائري-خليجي في مجال النفط وخصوصاً في ميدان التنقيب؟

□ لقد كان هناك تعاون في الماضي، لكن العلاقات بقيت رسمية بين شركات تابعة لـ "سوناطراك" وشركات خليجية. وقد قمت بزيارة قطر والبحرين، ونسعى إلى تطوير أعمالنا في الخليج. وحديثاً، قمنا بتوقيع محضر اجتماع مع لبنان تضمن إمكانات قيام "سوناطراك" بدراسة وتطوير المسح السيزامي الذي أجرته شركة متخصصة للشواطئ اللبنانية وتطوير هذا المسح، إضافة إلى إعادة تأهيل مصفاة النفط في طرابلس والزمراني، وإنشاء محطة للغاز الطبيعي في لبنان L.N.G. ومراكز لتخزين الغاز المسيل L.P.G. كذلك تم الاتفاق على تشكيل لجنة مشتركة من وزارة الطاقة

المجال مفتوح أمام الجميع للاستثمار في قطاع النفط



نعمل على تنفيذ أنبوب غاز من الجزائر إلى إسبانيا وآخر إلى إيطاليا



هدف الجزائر على المدى البعيد تصدير الكهرباء المولدة عبر الطاقة الشمسية



شكيب خليل



- حائز على
دكتوراه في هندسة
البترول من جامعة "أي
أندام تكساس" العام
1988

- عمل لدى شركات
شل وفيليبس للبترول في
أوكلاهوما، وفي شركة
"دي أي سكورد
وشركاء" في دالاس،
تكساس

- في العام 1971، عاد إلى الجزائر كمسؤول عن هندسة
البترول في "سوناطراك"، ورئيس شركة "الكور" التي تأسست
نتيجة الشراكة بين "سوناطراك" و"كولاب" Corelab
عمل كمستشار تقني لرئيس جمهورية الجزائر في الفترة ما
بين 1973 - 1976

- رئيس برنامج "فالهيدي" Valhyd في الجزائر لتخطيط
وتطوير وتوليد مصادر الهيدروكربون
في العام 1980، انضم إلى البنك الدولي، ونفذ مشاريع
نפטية في أفريقيا، أميركا اللاتينية وآسيا، بعدها تراس وحدة
الطاقة للأميركا اللاتينية، وفي النهاية عمل كمستشار لشؤون
البترول

- تقاعد بأكبر من البنك الدولي في تشرين الأول/أكتوبر 1999
لهيكل منصب مستشار رئيس الجمهورية الجزائرية
عُيِّن وزيراً للطاقة والمناجم في 26 كانون الأول/ديسمبر
1999

- تراس منظمة أوبك العام 2001
- تراس هيئة الطاقة الأفريقية العام 2001
- تراس منظمة أوابك OAPE العام 2002
- يتقن الإنكليزية، الفرنسية، الإسبانية والبرتغالية
- حائز على ميدالية "The Sun Of Peru Order" العام 2002

خلل بترول وبناء أنبوب ب-2 أو 3 مليارات دولار من دون عقد مجد،
فترجعوا عن هذا القرار.

يبقى مسألة البند المسمى close destination وهو موجود في
العقد منذ القدم. ويضخ هذا البند على أنه لا يحق للمستورد بيع
الغاز في بلد آخر غير بلده. وعلى الرغم من أن هذا القانون يعارض
الحرية التجارية، إلا أنه يجب أن نأخذ مصالح الجزائر في عين
الاعتبار. فالستود يأخذ الغاز الجزائري ويبعّه بأسعار مضاعفة
3 أو 4 مرات لتوليد أرباح، وهذا سياسياً خطأ بالنسبة للجزائر إذ
يخطر إليه على أساس أن هنالك أمور يتم تمريرها من تحت
الطاول، ما يخلق لنا مشاكل سياسية واقتصادية، لذا طرحنه
على الاتحاد الأوروبي اعتماداً على الاقتسام الأرباح، فتم رفض
الاقتراح، والآن يتم عقد اجتماعات للتوصل إلى تسوية أو حل
معين.

■ لا فصل في الأسعار ■

■ انطلاقاً من واقع أن نسبة نمو الطلب على الغاز تفوق نمو
الطلب على البترول، عرضت مصر في اجتماع منتدى الدول

والمياه اللبنانية ووزارة الطاقة والمناجم الجزائرية لمتابعة البحث في
مجال هذه النقاط.

في السودان، درسنا الوضع ولم نجد جدوى اقتصادية
استثمارية. كذلك حاولنا الدخول في شراكة مع شركات أجنبية
أخرى من دون التوصل إلى أية نتائج، إضافة إلى ذلك، أسسنا
شركة مزودة مع تونس كأول تجربة مع شركة تابعة للقطاع
الخاص، وجعلنا مركز الإدارة خارج تونس والجزائر، وستعمل
هذه الشركة كآية شركة دولية خاصة، وهذا نموذج جديد كبدل
عن تأسيس شركات تسيطرها الدول. وإلى جانب شركات توزيع
الغاز السائل القائمة على الحدود مع تونس، ندرس إمكانية تطوير
مصفاة في تونس، كما ندرس العديد من المشاريع الممكنة مع الغرب،
وتوجد شركات مغربية تعمل في توزيع مشتقات البترول في
الجزائر. ونقوم أيضاً بعمليات استكشاف في النيجر، إضافة إلى
وجود شركة تابعة لنا تتولى توزيع المشتقات النفطية في موريتانيا.
ولد قننا بتاتيك هيئة طاقة أفريقية مؤلفة من وزراء الطاقة في
الدول الأفريقية ومركزها الجزائر العاصمة. وبدان العمل لتنسيق
الجهود سيما في مبادئ التدريب وتطوير العلاقات والمشاريع
الشتركة ومعالجة مشاكل البيئة.

وأشعر إلى أننا قمنا بتطوير إنتاجنا من البترول والغاز،
ومكانة الإنتاج كبيرة، ونهدف إلى الوصول إلى 1,5 مليون برميل
نشط يومياً في العام 2005، وتصدير 85 مليارات م³ سنوياً من الغاز
العام 2010، إذ يبلغ حجم التصدير الحالي 62 مليارات م³ سنوياً.

■ طاقة جديدة ■

■ تحتل الجزائر المرتبة الثانية عالمياً بين مصدري الغاز
الطبيعي، فكيف لتدوير هذه الطاقة التصديرية على صعيد
المشاريع؟

□ الغاز مهم جداً بالنسبة للجزائر، إذ إن 40 في المئة من إجمالي
الداخل ثلثي من تصدير الغاز. لهذا نحن بصدد تنفيذ مشاريع عدة
منها أنبوب الغاز ما بين الجزائر وإسبانيا بطول 150 كلم، كما
سنبدأ السنة المقبلة بتنفيذ أنبوب غاز يربط الجزائر بإيطاليا
مباشرة عبر جزيرة سردينيا. وستتوافق مع هذه الأنابيب خطوط
كهربائية وآليات بصرية لتضمن البنى التحتية للعلاقات ما بين
الاتحاد الأوروبي والجزائر، وعلى المدى البعيد، فإن هدف الجزائر
هو تصدير الكهرباء، المولدة عبر الطاقة الشمسية، واستسنا هذه
الغاية الشراكة الجزائرية للطاقة الجديدة New Energy Algeria.

وبإنجاز أنبوب الغاز مع نيجيريا، سيتم أيضاً تدعيم العلاقات
النفطية ما بين الاتحاد الأوروبي وأفريقيا، لذلك فالعلاقات مع
نيجيريا تهمنا بشكل كبير كونها في قلب الاحتياطي البترولي
والغازي لأفريقيا. وعلى المدى البعيد، ستم العلاقات النفطية كافة
ما بين أفريقيا وأوروبا عبر الجزائر استيراداً وتصديرًا.

■ اعتماد الاتحاد الأوروبي قواعداً جديدة لجهة تحرير
سوق الغاز الطبيعية، فكيف ستتأقلم الجزائر مع هذه
الإجراءات؟

□ يهدف قانون الاتحاد الأوروبي Competitive Gas إلى إنشاء
سوق غاز موحدة ومنافسة داخل الاتحاد الأوروبي، الأمر الذي
يطلب وقتاً طويلاً، إذ احتاج تحقيقه أكثر من 25 سنة في أميركا، في
حين يريد الاتحاد الأوروبي تشكيله في 5 سنوات. لكنهم تراجعا
الآن إلى 10 سنوات. وفي الواقع، كانت توجد مشكلتان مع أوروبا،
أولاً، قرر الاتحاد الأوروبي عدم الموافقة على عقود طويلة الأجل
على أن نلتزم المشاريع خلال فترة قصيرة، وخلال المحادثات
المشتركة، قلنا لهم أنه من غير الممكن أن نقدم أية شركة على تطوير



يتحدث إلى الزميلين بيج أبو غانم وباسم عمال الدين

المصدرة للغاز بالمنطقة
(شباط/فبراير 2003) مبادرتها
للك ارتباط بين أسعار الغاز
والنفط، فما هو موقفكم من هذا
الطرح؟

□ أولاً الغاز منافس وليس
مكملاً للنفط، ولا اعتقد بوجود
إمكانية للفصل بين أسعار النفط
والغاز في ظل نظام السوق، والأتمت
بعملية مصطنعة. الاتحاد الأوروبي،
مثلاً، توصل إلى خلق منافسة بين
الغاز للنتج في دوله المختلفة
وبالتالي خلق سوق غاز منفصلة
عن سوق النفط. والهدف هو أن
يصبح البترول مرتبطاً بالغاز، لذلك
أسسنا منتدى الدول المنتجة
والمصدرة للغاز من أجل التنسيق في
ما بين هذه الدول والتحديث المستمر للقطاع.

■ سيناريو واحد فقط ■

■ كيف ترون سيناريوهات أسعار النفط في حال تعرض
العراق لأي عمل عسكري؟

□ بداية، نتمنى أن لا تقوم حرب على العراق، لكن في حال
وقوعها، فسترتفع أسعار البترول بشكل كبير على المدى القصير
أي خلال الأسبوع الأول من الضربة العسكرية. فالخزون الحالي
للوالات المتحدة ضعيف، وفنزويلا لم تتوصل إلى استعادة
انتاجها العالي وهو 3.5 ملايين برميل يومياً. أما المشكلة الكبرى
فهي في أن تتجاوز احتياجات السوق إلى 3 ملايين برميل يومياً. ولا
أظن أن الإمكانات موجودة في إطار "أوبك" أو خارجها لسد هذه
الاحتياجات، لكن عندها من الممكن استخدام المخزون الأوروبي
والأمريكي، الأمر الذي سيخفف من ارتفاع الأسعار.
وفي حال نشوب الحرب، سينتثر الاقتصاد العالمي عموماً.
فالضربة العسكرية ستؤثر على الاقتصاد الأمريكي، ما ينعكس
سلبيًا على الاقتصاد الأوروبي وينخفض بالتالي الطلب على
البترول. وفي حال ضعف الاقتصاد الأمريكي، ستطاول انعكاساته
الاقتصاد الصيني كونه يرتكز إلى التصدير إلى الولايات المتحدة،
وإن لم تتمكن الصين، وهي أقوى اقتصاد في العالم، من التصدير

سندخل في مرحلة ركود عالمية. وينخفض الطلب على البترول مع
تراجع المداخل، وستتقلص الأسعار في الوقت الذي تضعف
القدرة الإنتاجية. لذا ففي المدى للتوسط، اتوقع انخفاض
الأسعار ولا اعتقد أننا سنشهد مجدها الأسعار التي رأيناها خلال
الأعوام الثلاثة الماضية.

■ "أوبك" باقية ■

■ ماذا تتوقعون أن يكون مصير "أوبك" عندها كمؤثر في
السياسة النفطية الدولية، علماً أن الإنتاج خارج "أوبك" أكبر
من إنتاج المنظمة؟

□ لو لم تكن "أوبك"، لكانت ستوجد حكماً. فقبل تأسيس
للمنظمة، كان هناك "أوبك" الشركات العالمية إذا صرح التعبير. وفي
حال لم تستمر "أوبك"، ستشاء منظمة أخرى لأنه من غير الممكن أن
تستقر الأسعار من دون وجود منظمة معنية. أظن أن "أوبك" باقية
كون السوق تحتاج إلى آلية معينة لتحقيق وضمان استقرار
الأسعار، ولا يمكن أن تصل الأسعار مثلاً إلى 2 دولار للبرميل، إذ
عندها تستطيع دولة واحدة فقط الإنتاج. وإن تمكن السعودية من
سد الاحتياجات العالمية بسعر 2 دولار للبرميل.

حتى بعد وقوع الضربة العسكرية، ستبقى "أوبك" ويستمر
التنسيق مع العراق سواء كان عضواً في المنظمة أم لا. كذلك ليس
بإستراتيجية "أوبك" الدخول في حرب أسعار لأن
العراق يحتاج إلى مداخل ضخمة لإعادة
الإعمار وإنجاز البنى التحتية، ولا يمكن تأمين
المداخل اللازمة في حال وصلت الأسعار إلى 5
أو 6 دولارات للبرميل حتى لو زاء العراق
إنتاجه. فمهرب الأسعار ليست في
مصلحة الدول المنتجة أو الدول
المستهلكة.

هذا لا يعني أننا نرغب في أن تكون الأسعار
مرتفعة، نحن نكتمل على 22 أو 25 دولاراً
كسعر متوسط، وهذا ما نحاول "أوبك"
تحقيقه. ■

أجري الحوار:

بييج أبو غانم وباسم عمال الدين





د. عاطف عبد

قائمة جاهدت حكومة الجنزوري في أيامها الأخيرة أن تقاومها - أو حتى تؤجلها - من دون جدوى. ثم جاءت، حكومة د. عاطف عبيد ومعها خرجت أصوات من داخل الدائرة الاقتصادية تطلب بضرورة التفتت للصندوق والبنك الدوليين بطلب للحصول على قروض عاجلة لمواجهة الأوضاع السيئة، وهي القروض المعروفة في أدبيات البنك الدولي بأنها "قروض إنقاذ" توجه للدول التي تعاني من ظروف استثنائية ضاغطة خصوصاً وأن الاحتياطي النقدي لدى البنك المركزي المصري بدأ في تلك الفترة يتعرض للتآكل بسبب سياسة الضخ الدولار في السوق لسد العجز الحاد.

لكن فكرة "قروض الإنقاذ" لم تكن لتقبلها الحكومة بسهولة لاعتبارات سياسية عدة كان في مقنعتها حالة "التمويه الإعلامي" التي تمارس مع الرأي العام الداخلي في السنوات الأخيرة والتي كانت توحي للجميع بأن الأمور تسير للأفضل وأنه لا حاجة لمش هذه القروض في ظل "مئات" الأوضاع الاقتصادية وتنامي فرض الاقتصاد المصري في الانسجام مع الاقتصاد العالمي بعد توقيع اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي والوعود ببدء مفاوضات منطقة التجارة الحرة مع الولايات المتحدة الأميركية.

وعود شرم الشيخ

ولكن تأتي الرياح بما لا تشتهي السفن حيث جاءت أحداث الحادي عشر من أيلول/سبتمبر 2001 في الولايات المتحدة لتنتهي حالة "المكابرة الحكومية" وإنكار الأزمة حيث اضطرت الحكومة المصرية للصدمة لتعقد اجتماع للدول والمؤسسات المانحة في شرم الشيخ في تشرين الثاني/نوفمبر من العام

بعد الحصول على مليار دولار مصر: هل تعود "وصفات" صندوق النقد؟

قروض إنقاذ

وساعد تحمسن الأوضاع الاقتصادية خلال النصف الأول من عقد التسعينات وظهور بوادر طفرة مالية على إغراء الحكومة بوقف الحصول على قروض من المؤسسات الدولية - خصوصاً بعد إعادة جدولة الديون الخارجية عقب حرب الخليج الثانية وإسقاط نحو 30 في المئة من هذه القروض عبر مفاوضات نادي باريس - وذلك بدعوى خروج مصر من دائرة الدول الأشد فقراً وتحسن متوسط دخل الفرد.

ولكن هذه الصورة الورديّة سرعان ما تبدلت مع مطلع العام 1998 وظهور تداعيات الأزمة الآسيوية على الاقتصاد المصري وكان أبرز هذه التداعيات التقصص الحاد في موارد النقد الأجنبي وبدء تدهور قيمة الجنيه، وضاعف من سوء الأوضاع نتائج حادّة الأقصر الإزماني على عائدات السياحة المصرية.

منذ ذلك المين لاح في الأفق شبح صورة

القاهرة - محمود عبد العظيم

يبدو أن ثمة متغيرات إقليمية وعالمية قاسية وضغوطاً داخلية أفرزتها خطوة تعويم الجنيه، دفعت الحكومة المصرية مؤخراً لاستئناف علاقة "التشاور والمساعدة" مع المؤسسات المالية الدولية وفي مقدمتها صندوق النقد والبنك الدوليين. ولا يعني ذلك بالطبع أن علاقة مصر مع هذه المؤسسات التي بدأت بقوة منتصف الثمانينات من القرن الماضي قد توقفت في السنوات الماضية، ولكنها أخذت خلال حقبة التسعينات منحى "الدعم الفني" وليس "الدعم المالي" وظهر ذلك جلياً خلال المراحل المختلفة لتنفيذ برنامج الخصخصة حيث انتشرت في القاهرة مكاتب التقييم وإعادة الهيكلة المؤلفة بمعاونات أجنبية ودولية والتي تقدم خدمات فنية متباعدة لوزارة قطاع الأعمال والشركات المملوكة للحكومة بل وللراغبين في شراء هذه الشركات من قبل القطاع الخاص.



البنك المركزي؛ نحو إمارات شهريه للحد من الأزمات المصرية



للاهراف استثمارات الطيار الفنية التحتية الأساسية



جيسم والفنسون: قرض المليار دولار

فرص عمل جديدة للمواطنين. وتدعو حزمة السياسات المطلوبة لتحسين القطاع المالي والتجاري إلى تنفيذ الوسائل الخاصة بزيادة جذب رؤوس الأموال الخاصة للمشاركة في مشروعات البنية الأساسية خصوصاً للتحريك والاتصالات والكهرباء بهدف تخفيف العبء الملقاة على كامل الحكومة إلى جانب تحسين شبكة الأمان الاجتماعي للطبقات الأكثر تضرراً من الإصلاح الاقتصادي عن طريق دعم الصندوق الاجتماعي وضماع وصل أموال القطاعين المانحة للمستحقين الفعليين. ويشمل تحسين القطاع المالي للتعرف على الظروف التي يواجهها النظام المصري والإطار التشريعي والإشرافي بهدف الحد من إمكانية ظهور الأزمات، إضافة إلى تقسيم أداء جميع المؤسسات المالية مثل البنوك وشركات التأمين ومهية سوق المال وإصدار السندات وسعر الصرف.

ويشمل تحسين القطاع المالي أيضاً تنظيم نظام المدفوعات والإطار الإشرافي والقانوني والتنظيمي والعمل على سلامة الأداء وتحسين إدارة المخاطر وتشجيع التدفقات المالية وجعل البيئة التنافسية لهذه السياسات أكثر استقلالية بحيث يؤدي ذلك إلى زيادة معدلات النمو الاقتصادي.

لذلك كله من المتوقع أن تشهد القاهرة خلال المرحلة المقبلة زيارات متعددة لوفود ولجان فنية من صندوق النقد والبنك الدوليين لمتابعة تنفيذ هذه الإصلاحات ومعرفة مدى سلامة حزمة السياسات الجديدة للأوضاع الاقتصادية، وهو الأمر الذي يعني للمواطن العادي عودة شبح "رغبات" وصالح الصديق والبنك والتي سادت في الثمانينات. ■

الدولي - خصوصاً بعد زيارة جيسم والفنسون، رئيس البنك، الأخيرة لمصر - لتنتهي بحصول مصر على قرض المليار دولار الذي تعهده بسداده البنك الدولي مخصصة مع البنك الأفريقي للتنمية لمساندة خطوة تعويم الجنيه وذلك قبل مرور أربعة أسابيع على قرار التعويم. ولم يقتصر الأمر على قرض المليار بل امتد لمفاوضات رسمية مع الحكومة استغرقت ثلاثة أيام و١١ جلسة عمل مع مجموعات اقتصادية مختلفة واستهدفت بالدرجة الأولى التعرّف على القطاعات الاقتصادية التي يمكن للحكومة المصرية أن تسرع خلالها بتنفيذ المزيد من عمليات الإصلاح الجنيه على ما تم إنجازه بعد تعويم الجنيه، أي أن ثمة رسالة أراد البنك الدولي توصيلها للحكومة عبر قرض المليار دولار. لذلك شملت المفاوضات شمل إصلاح القطاع التجاري وتحسين مناخ الأعمال وتعميق وتحديد الإصلاحات الجارية في القطاع المالي والإجراءات الضرورية لدعم شبكة الضمان الاجتماعي بهدف حماية القراء ومحدودي الدخل من الانكساعات السلبية للمتباطئ الذي يمر به الاقتصاد في الوقت الحالي. يضاف إلى ذلك ضرورة العمل على تحسين الأداء ورفع مستوى الإدارة بالمؤسسات التابعة الملكية الدولة.

وقالت مصادر شاركت بالمفاوضات لـ "الاقتصاد والأعمال" أن تحسين القطاع المالي والتجاري - الذي يجري حالياً الاتفاق على نقاطه الأساسية - يقتضي اتخاذ الحكومة المزيد من الخطوات نحو تحرير التجارة والحد من اللعوقات أمام حركة الصادرات والواردات وتحسين مناخ الأعمال في مصر وإزالة العوائق البيروقراطية وقتن المجال أمام زيادة للشروعات الصغيرة والمتوسطة التي من شأنها أن تسهم في توفير

نفسه لتخرج مصر من الاقتصاد بوعود بالحصول على ١٥ مليارات دولار كقروض من هذه المؤسسات مقابل بعض الالتزامات منها إصدار عدد من القوانين تشمل غسل الأموال والتوقيع الإلكتروني والبنوك والاتصالات والعمل الموحد، إضافة إلى تعويم الجنيه وإصلاحات اقتصادية وسياسية أخرى.

ولأن تنفيذ بعض هذه المطالب استغرق وقتاً إلى جانب صعوبة تنفيذ البعض الآخر فقد تصوّر البعض أن وعد شرم الشيخ ذهبي أدراج الرياح، إلا أن الواقع، وحسب معلومات حصلت عليها "الاقتصاد والأعمال" - يشير إلى أن الحكومة كانت تسعى لتأجيل الحصول على قروض شرم الشيخ أطول فترة ممكنة لعل وعسى تحسن الأوضاع خصوصاً على صعيد التصدير وعائدات السياحة ورسوم المرور في قناة السويس خصوصاً وأن ثمة تكلفة باهظة كان يتعين على الحكومة أن تتحملها مقابل هذه القروض. وكانت الحكومة تراهن على تحسن الأوضاع الإقليمية وبالتالي تنشيط برنامج الخصخصة وجذب الاستثمارات الأجنبية، إلا أن التدهور السريع للأوضاع السياسية في منطقة الشرق الأوسط خلال العام الماضي على الجبهتين الفلسطينية والعراقية والضغط الداخلية التي مارستها المصارين على العملة المصرية واضطراب الحكومة لتعويم الجنيه مؤخراً دفع باتجاه ضرورة الإسراع بالحصول على قروض شرم الشيخ.

رسالة المليار دولار

وهكذا تسارع خطوات الحكومة في الأسابيع الماضية على صعيد العلاقة مع البنك

الاقتصاد السوري في خطاب الرئيس

دمشق: د. سمير صارم



قد يقرر ما كان خطاب الرئيس بشار الأسد أمام مجلس الشعب السوري، مناسبة بدء دورته الثامنة، معبراً عن رأي الشارع العربي في قضايا الوطن والقومية، كان معبراً، وبدقة، عن رأي الشارع السوري وتطلعاته، لا سيما على الصعيد الاقتصادي. فالرئيس بشار الأسد لا يريد أن يكون الخطاب، على غنى الأفكار التي وردت فيه، خطة عمل... بل انتقد من اعتبروا خطاب القسم، على غناه أيضاً، خطة عمل، وأصبحوا يتيارون في النظر إلى مفرداته كخطة وأجبة التنفيذ، أو أخذ بعضها كشعارات للمزاجية حيناً وإخفاء فشل في خطط ومصطلحات إن تروى النور بالإمكانات المتاحة حيناً آخر. وهذا ما أشار إليه عندما قال لأعضاء الحكومة تعليقاً على برنامج الإصلاح الاقتصادي من دون أن يسميه صراحة: "لا تريد مثل هذا الكلام... تريد أن تأخذ ما تعتقد أننا قادرين بإمكاناتنا على تحقيقه". وبالحال فالرئيس الأسد يريد الخطاب "منهج تفكير" وليس "خطة تنفيذ"... وأبرز للرئيس الأسد ما تحتاج إليه سورية في المرحلة المقبلة على الصعيد الاقتصادي وأكد على الحوار لأنه الطريق إلى الديمقراطية، وهو السبيل إلى المؤسسة، كما أنه الأساس في مكافحة كل أوجه الزلل والتقصير والانحراف وغيرها من الظواهر السلبية والمخالفات الضارة التي تعيق تحقيق متطلبات التنمية والإزدهار.

وانتقد الرئيس الأسد التقصير الحكومي في تنفيذ التشريعات التي صدرت وهي عديدة، ومنها ما يتعلق بالحرف وأسواق المال والاستثمار وغيرها، فقال: "إذا كنا قد أصدرنا العديد من التشريعات فلا يعني أننا طبقناها كلها بالشكل الأمثل" وأكد أيضاً: "علينا أن نعيد مراجعتها ودراستها والعمل على ثلاثي الموضوعين: هناك مشكلات يكثر الحديث فيها دائماً بعد إصدار كل مرسوم أو تشريع، وهي التعليمات التنفيذية التي تصدر غالباً بشكل يعقد التشريع أهدافه

الاقتصادية أو الاجتماعية، لذلك أشار الرئيس الأسد إلى وجوب التأكد من أن التعليمات التنفيذية الصادرة مطابقة لأهداف القوانين، وأن نتائجها تنعكس إيجاباً على حياة المواطن. وأخذت الإدارة حيناً مهماً من خطاب الرئيس بشار الأسد وأعاد إلى تدني مستواها، وقصور التأهيل والتدريب، وغياب معايير اختيار الكفاءات، أو وضعها في غير مكانها الصحيح... أعاد إليها الكثير من مناهي الخلل الحاصل في قطاعات الاقتصاد... فالإدارة الضعيفة التي تعاني منها سورية كانت سبباً في أن الكثير من الأمور التي قمنا من أجلها بإصدار تشريعات، أو القيام بأية إجراءات بهدف الوصول إلى التطوير، لم تحقق الغاية، وأن أي تطوير نتحدث عنه في المستقبل سيتركز على تقمينا في مجال الإدارة خصوصاً وأن تتنازع الجهود التي بذلت في التطوير الإداري كانت "متواضعة جداً". لذلك لا بد من البدء بعملية تأهيل واسعة في هذا المجال" وإن "أول مجموعة من الخبراء ستأتيان من فرنسا... ستقوم بدارسة وضع رئاسة الحكومة مبدئياً".

ورفع الرئيس الأسد الإصبع على الجرح الذي يحمي الكثير من الكفاءات السورية اللقبة أو للهيكلة عندما أكد أنه "لا يوجد لدينا معايير" في إطار اختيار الموارد البشرية والكفاءات لهذا الموقع أو ذاك، إذ لا تكفي السعة الحسنة فقط، وأحياناً يكون

خاطئاً تقييم الأشخاص الذين يتم اختيارهم لمواقع المسؤولية. وأعاد الأسد تفسير الخصوصية التي يتخذ منها بعض المسؤولين حجة للتهرب من أداء مهامهم، ويجعلونها تقصيرهم من عامل تطویر لا عامل إيجاب وتقصير. "هناك طبعاً من يستخدم كلمة خصوصية لكي يهرب من المسؤولية" ويضيف "الخصوصية هي أن تحصل على أفضل شيء يناسب البلد".

بعد هذه القراءة السريعة لا بد من الإشارة إلى أن الشارع السوري الذي شغله الخطاب على مدى أيام يتساءل: ماذا بعد هذا الخطاب؟ وهل ستكون هناك حكومة جديدة تجسد مضمونه؟ أو، كيف ستتعامل الحكومة مع هذا الخطاب وكيف قراته؟ وماذا أصابها منه؟ وكيف ستحوّل إلى برامج عمل؟ الشارع السوري لم يعد في حاجة إلى مصطلحات وإفادات وشعارات كبيرة تجد من يتلقفها ويبرزها ليختص به زواها البعض، الشارع السوري بحاجة إلى عمل، إلى برامج محددة بزم، وإلى جهات لا تكفي بالمراقبة بل وبالخاصة. لقد صدر في سورية خلال العامين الماضيين نحو 200 تشريع معظمه في القطاع الاقتصادي، ولكن ماذا كانت النتيجة على الأرض؟ إنها نتيجة متواضعة... ■

برعاية نخامة رئيس الجمهورية اللبنانية

الجنرال فيلاد كحور

ITU

الملتقى العربي للاتصالات في بيروت

ITU

الاتصالات في المنطقة العربية

المؤتمر العربي الخامس

للاتصالات واقتصاد الإنترنت

بالعوار مع

وزارة الاتصالات في لبنان

- تكميل منتقى شريين لشخصيات الاتصالات و الإنترنت
- بحث من شدة تقنية جديدة من التكنولوجيا و البحث
- أول تسويق لمنتجات الشركات مع شركة محلية

محاور المؤتمر

الرعاية الرئيسية



الرعاية الذهبية



الرعاية الفضية



البحري
JERUSALEM

inmarsat

اتجاهات قطاع الاتصالات العربي
تطويرات الجديدة وخدمات التمرير والتطبيقات

تقديمات تطبيقات الاتصالات الجديدة على اسواق وشركات الاتصالات

الخدمات وكيفية التعامل مع

مفهوم الهاتف (3G) من اتصالات الخليوي في الاسواق العربية

مستقبل الشبكات الثانية وكيفية تحسين استقلالها

بحث سهل لتطبيقات التجارة الإلكترونية، والحكومة الإلكترونية

للمسؤولية العالمية لجميع المعلوماتية (WIS) (جنيف 2003)

تطوير قطاع نقل المعلومات في أعمال شركات الاتصالات العربية

بحث سهل توسيع والشمار واستخدام الإنترنت في البلدان العربية

تطوير التطبيقات العربية للإنترنت وإثراء المحتوى بالعربية

أمن الاتصالات والمعلوماتية

مؤتمر جنيف، المؤتمر العربي الخامس للاتصالات والاقتصاد الإنترنت بين 28 و 29

أكتوبر/نوفمبر، وينتهي جلسات الاجتماع السنوي لتنمية الاتصالات في المنطقة

العربية حتى 31 مايو/أيار

للمشاركة وللمزيد من المعلومات الرجاء زيارة موقع على الإنترنت www.iktissad.com بريد الكتروني conferences@iktissad.com

أو الاتصال

الاتحاد الدولي للاتصالات

المكتب الإقليمي العربي

هاتف +202 262 6620

فاكس +202 262 2274

<http://www.ituarabic.org/>

الاقتصاد والأعمال

المملكة العربية السعودية

هاتف 966 1 4778624

فاكس 966 1 4784946

الإمارات العربية المتحدة

هاتف 971 4 2941441

فاكس 971 4 2941035

لبنان

تلفون 961 1 780200

فاكس 961 1 780206

سيأتي بنك يخفض أصول الأوف شور البحرين: نمو في أصول المصارف التجارية والمؤسسات الإسلامية



أحمد بن محمد آل خليفة

2,9 مليار دولار مقابل 2,5 مليار في نهاية العام 2001.

وكانت مؤسسة نقد البحرين، والتي غدت المشرع الوحيد على القطاع المالي (Single Regulator)، وكُتبت بـ 24 مؤسسة جديدة خلال العام 2002 في مقابل 15 ترخيصاً في العام 2001، بحيث ارتفع عدد المصارف والمؤسسات المالية وشركات التأمين إلى 340 مؤسسة. وتضع المؤسسة في أولوياتها تطوير القواعد والنظم الرقابية للنظام المصرفي والمالي والسعي لجذب مؤسسات ذات سمعة.

صكوك تأجير إسلامية

من جهة أخرى، تعتمد مؤسسة نقد البحرين طرح إصدار جديد من صكوك التأجير الإسلامية الحكومية قدره 100 مليون دولار لمدة 5 سنوات تبدأ في 2 نيسان/ أبريل الجاري. ويبلغ عائده التأجير على هذه الصكوك 3,25 في المئة يدفع كل 6 أشهر. وسيكون الحد الأدنى لهذه الصكوك 10 آلاف دولار، ويغطي هذا الإصدار بتصنيف ائتماني (A-) من شركة ستاندرد آند بورز.

وتتميز صكوك التأجير الإسلامية الحكومية بكونها مضمونة ضماناً مباشراً من الحكومة مملكة البحرين، وهي قابلة للتحويل بينها من خلال المؤسسات المالية الإسلامية والبنوك التجارية العاملة في البحرين والأragية في التعامل في هذه الصكوك بالسعر السائد، علماً بأن هذه الصكوك سيتم تسجيلها

❊ كشفت أرقام الميزانية الموحدة للبحراني المصرفي كما أعلنتها مؤسسة نقد البحرين، انخفاضاً حاداً في الميزانية الموحدة للوحدات المصرفية الخارجية (أوف شور) بلغ 30 مليار دولار، عزته المؤسسة إلى الإجراءات الاحترازية التي اتخذها المكتب الرئيسي لـ "سيأتي بنك" بتحويل جزء من أصوله إلى خارج المنطقة. وفي الوقت الذي أثار هذا التصرف استغراباً، أشارت مؤسسة نقد البحرين إلى أنها تسلمت تأكيداً من "سيأتي بنك" بأن هذه الأصول ستعود إلى المنطقة بعد انتهاء الظروف علماً أن عملية التحويل هي مجرد عملية بحتة.

وتراجعت الميزانية الموحدة للمصارف المصرفية البحرينية إلى 74 مليار دولار في نهاية 2002 في مقابل 103,8 مليارات نهاية أيلول/ سبتمبر 2002 (28,7 في المئة)، وفي مقابل 102,7 مليار في نهاية العام 2001، أي بتراجع نسبته 27,9 في المئة.

وسجل النشاط المصرفي خلال هذه الفترة المؤشرات الآتية:

- تراجعت الميزانية الموحدة للوحدات المصرفية الخارجية من 89,2 مليار دولار نهاية أيلول/ سبتمبر إلى 58,8 ملياراً نهاية العام 2002، أي بنسبة 34,1 في المئة.

- ارتفعت الميزانية الموحدة للمصارف التجارية إلى 4 مليارات دينار بحريني في نهاية العام المنصرم في مقابل 3,9 مليارات في نهاية الفصل الثالث، أي بنمو نسبته 3,6 في المئة مقارنة بنهاية العام 2001 وفي 78 في المئة مقارنة بنهاية العام 1993، ويعود هذا الارتفاع إلى المناخ الاقتصادي الملائم وجودة الأصول التي تديرها المصارف التجارية.

- ارتفعت الميزانية الموحدة للمصارف الاستثمارية بنسبة 11 في المئة لتصل إلى 4,5 مليارات دولار في مقابل 4 مليارات في نهاية العام 2001، ويصعد نمو قدره 103 في المئة مقارنة بنهاية العام 1993.

- سجلت الميزانية الموحدة للمصارف والمؤسسات المالية الإسلامية (للمصارف التجارية والوحدات الخارجية ومصارف الاستثمار) ارتفاعاً بلغ 18 في المئة لتصل إلى

وإدراجها في سوق البحرين للأوراق المالية. وهذا الإصدار هو السادس لسندات الإجارة التي تصدرها مؤسسة نقد البحرين، وكان الخامس تم في 27 شباط/ فبراير الماضي بمبلغ 80 مليون دولار ولفترة استحقاق تبلغ 3 سنوات. ويبلغ عائده التأجير 3 في المئة يدفع مرتين في السنة. ويإتمام الإصدار السادس تصبح القيمة الإجمالية للصكوك الإسلامية التي أصدرتها مؤسسة نقد البحرين 480 مليون دولار أميركي، وقال المدير التنفيذي للعمليات المصرفية ولهدرشدان بأن قرار إصدار صكوك الإجارة بدلاً من السندات التقليدية جاء نتيجة النجاح الكبير الذي حققته الإصدارات السابقة؛ علماً أن مؤسسة نقد البحرين هي أول بنك مركزي يصدر مثل هذه الأدوات الإسلامية.

"الإنسان للتجارة والتمويل"

وكان محافظ مؤسسة نقد البحرين الشيخ أحمد بن محمد آل خليفة رعى مؤخرًا حفل افتتاح فرع بنك الإسكان للتجارة والتمويل الأردني في حضور محافظ البنك المركزي الأردني د. أمية طوقان، ورئيس مجلس إدارة البنك زهير خوري والمدير العام عبد القادر الدويك.

وكان بنك الإسكان للتمويل والتجارة تأسس في الأردن عام 1973 بهدف تمويل متطلبات إسكانية وتم تحويله إلى بنك تجاري كامل في العام 1997.

ويعتبر بنك الإسكان للتمويل والتجارة أضخم بنك أردني من ناحية رأس المال الذي يبلغ 141 مليون دولار أميركي وحقوق المساهمين 374 مليون دولار، كما تبلغ الموجودات أكثر من مليار و41 مليون دولار. كما يعتبر البنك من أوسع المصارف الأردنية انتشاراً بفضل شبكة الفروع والتي تضم 100 فرع في الأردن وأربعة فروع في فلسطين ومكاتب تشغيلية في أبو ظبي وطرابلس (ليبيا)، ويعمل البنك حالياً على تكوين عمليات مصرفية تجارية في الجزائر وسورية.

ويشمل المساهمون في هذه مجموعة الكويت للاستثمار العقاري والتي تملك 18,3 في المئة من الأسهم، ومؤسسة الضمان الاجتماعي في الأردن (15,6 في المئة)، والبنك العربي السعودي (15,2 في المئة)، وحكومة قطر (10,3 في المئة)، وحكومة عمان (5 في المئة)، والشركة القابضة للاستثمار رؤس الأمان في البحرين (5 في المئة) وشركة إيران للاستثمار الأجنبي (3,6 في المئة). أما نسبة 15,2 في المئة الباقية من الأسهم فيملكها عدد من المستثمرين الأردنيين والعرب. ■



عبدالله بن فهد السديري

مدير عام "تداول" السعودية: نقلة نوعية في أنظمة التداول الإلكترونية

الرياض، خطار زيدان

يتم بشكل إلكتروني. واعتبر أن سياسة التخصص المعلن، ومشاركة القطاع الخاص في إدارات القطاعات الكبيرة ستؤدي إلى ضخ سيولة كبيرة في السوق، وستسمح لشرائح جديدة من المستثمرين بالدخول، ما سيؤثر إيجاباً على سوق الأسهم السعودية.

وعن نظام السوق المالية للتوقيع إقراره قريباً، قال أنه يمثل الإطار التشريعي والتنظيمي والأساسي للسوق المالية، وستتجود الجهود التنظيمية لأعمال السوق المالية، وبشكل البيئة التنظيمية، وسيساهم في هيكلة السوق المالية وفق أحدث المعايير العالمية، ما سيساعد في تجاوز الكثير من الملاحظات التي قد يواجهها المتعاملون في السوق، وعن مستقبل دور إدارة نظام "تداول" في النظام الجديد، قال إن "تداول" تعتبر إدارة من إدارات "مؤسسة النقد العربي السعودي"، وسيكون دورها وفق ما يحدده نظام السوق المالية.

وعن خاصية التداول عبر الإنترنت التي وفّر أليتها النظام الجديد، وبدأت بعض المصارف بتأميمها لعملائها، كـ"البنك السعودي الأمريكي"، وشركة الراجحي المصرفية، ومدى تجاوب المستثمرين معها، خصوصاً لتسهيل تخطي الحاجز السيكيورولوجي الخاص بخصومة التعامل وزوال المخاطر، قال السديري إن المصارف السعودية ملتزمة بتعليمات تصدرها "مؤسسة النقد العربي السعودي" لتأمين الحد الأدنى من الإجراءات الأمنية للتعامل عبر الإنترنت، وإن الإقبال يتزايد من قبل المستثمرين على هذا النوع من التعامل، وإن "تداول" تشجّع المصارف السعودية وتعمل معها على توفير قنوات الربط للوصول إلى السوق، وإيجاد آلية الربط للأسهم وإعداد الضوابط، وتشغيل الخدمات وإزالة جميع العوائق التي قد تعترضها. ■

ملكية، ما يعني تسهيل وتسريع نقل الملكيات في السوق، وتخفيض الكلفة، وتقليص المخاطر، وبالتالي مرونة أكبر للمستثمر وتوفير سيولة أكبر في السوق.

كما سمح بنظام "تداول"، بمكنة العمليات بكافة مراحلها، وإضافة عوامل بيع وشراء جديدة إلى السوق، لم تكن متوفرة في السابق، كما مكن النظام الجديد الشركات من إدخال بياناتها المالية، وكافة المعلومات الضرورية ونشرها على موقع "تداول" على الإنترنت، وفّر إمكانية بيع وشراء الأسهم عبر الإنترنت، ويزيد نظام "تداول" ارتباطاً مباشراً مع مزودي الخدمات مثل "ريوتز"، ومزودين محليين، مثل "ACS"، لنشر المعلومات عن سوق الأسهم السعودية.

وعن كيفية تجارب السوق مع هذه التغييرات، أشار السديري إلى أن حجم العمليات ارتفع بمعدل 60 في المئة في العام 2002، مقارنة بالعام 2001، كما أن معدل تسوية للعمليات في السوق السعودي لم يقل عن 100 في المئة، وهو معدل لم تحصل إليه أسواق ناشئة عديدة، وقال إن النظام في مرحلة تطوير دائمة بهدف تقديم خدمات إضافية استجابة لمتطلبات السوق المحلية، والعمل مستمر لجذب وتشجيع رأس المال الوطني والخارجي للاستثمار المحلي، وتوفير آليات دعم الشفافية في السوق، وقال إن نظام "تداول" كانت له مساهمة فعالة في إنجاح إجراءات اقتناء شركة الاتصالات السعودية، والذي يعتبر أول إصدار أسهم

احتلت سوق الأسهم السعودية المرتبة التاسعة من حيث القيمة السوقية في قائمة الأسواق المالية الناشئة، حسب إحصاءات منظمة البورصات المالية للعام 2002، والتي بلغت مع إقبال العام الماضي 74,86 مليار دولار. وقد صعد التصنيف في أواخر شهر كانون الثاني/يناير 2003 إلى المرتبة الثامنة بقيمة سوقية بلغت 97 مليار دولار، وذلك بعد طرح أسهم شركة الاتصالات السعودية للتداول، واحتلت سوق الأسهم السعودية المرتبة السابعة من دولارات الأسهم المتداولة خلال العام 2002، والتي بلغت 35,7 مليار دولار. وقد تميّزت السوق السعودية باستقرار في التصنيف على الرغم من ترجع أسواق كثيرة نتيجة الأوضاع السياسية والاقتصادية في المنطقة والعالم.

وتأتي هذه النتائج انعكاساً لنتائج الشركات السبّاقة، وتوجّهاً لتطبيق النظام الجديد للتداول، ابتداءً من تشرين الأول/أكتوبر العام 2001، والذي يعتبر نقلة نوعية في أنظمة التداول الإلكترونية، ما يؤقّره من مزايا وخصائص جديدة ومتنوعة للسوق والمستثمرين.

"الاقتصاد والأعمال" التقت مدير نظام تداول عبدالله صالح السويدي، الذي قدّم خصائص النظام الجديد، والمنتجات التي وافقت تطبيقها على السوق والمستثمرين، مشيراً إلى السعي الدائم لتطويره استجابة لمتطلبات المستثمرين في الأسواق العالمية.

ومن أهم الميزات التي أضافها نظام "تداول" التوسيع الآتية لعمليات البيع والشراء، وتحويل الإشعارات إلى حسابات أسهم إلكترونية يتم تحويلها ما بين حسابات المستثمرين من دون الحاجة إلى أي إخطارات

35.7 مليار دولار
قيمة الأسهم المتداولة
في العام 2002

سوق العقار السعودي: طلب متزايد سكنياً وتجارياً السعيان: المطلوب اجتذاب الاستثمار الأجنبي



إبراهيم محمد بن السعيدان

“لا خوف على النشاط الاستثماري العقاري في المملكة العربية السعودية من الأحداث الإقليمية”، يؤكد ذلك رئيس مجلس إدارة ومدير عام شركة آل سعيدان للعقارات إبراهيم محمد بن السعيدان في حوار مع “الاقتصاد والأعمال”. فالعقار السعودي يشهد حركة دؤوبة، معززة بعوامل عدة تتمحور حول السكني والتجاري والسياحي، ويرى السعيدان أن الاستثمارات الأجنبية “ضرورة عقارية ملحة، في ظل أداء مصري لم يرق إلى المطلوب في عملية الإقراض، ما يعزز الحاجة إلى التوسع في إنشاء شركات التمويل العقاري”. وفي المقابل، يقول السعيدان أنه “يقع على المستثمرين العقاريين مسؤولية تحسين البيئة الاستثمارية العقارية وبالتالي المحافظة على أسعار العقارات، التي تبقى خاضعة بدرجة كبيرة إلى مبدأ العرض والطلب مع بعض الاستثناءات”. ويرى أن المشاريع الاستثمارية العقارية المشتركة ظاهرة إيجابية و“مبررة”، تعزز المنافسة وتقدم الخدمة الأفضل، في سياق العولة حيث البقاء للأقوى والأكثر”. وفي ما يلي نص الحوار:

الإسكان، وفي ظل الطلب المتزايد على الوحدات السكنية، نظراً لقلّة العرض منها نتيجة لعوامل عدة منها حاجة الأنظمة والقوانين للتعديل، ويجري العمل الآن على تهيئة البيئة الاستثمارية الجاذبة لذلك من أنظمة وقوانين وغيرها لجذب المستثمر الأجنبي، ويعمل المجلس الاقتصادي الأعلى على بحثها حالياً وتساعد الغرف التجارية الصناعية والأمانة العامة لجلس الغرف على بحث كل الأسباب التي تساعد على جذب المستثمرين الأجانب للاستثمار في قطاع العقار والسياحة والسكن، ونترقّع أن يكون هناك مردود إيجابي للاستثمارات الأجنبية ومن ضمنه السماح للأجانب بتملك العقار. ومن هذه الإيجابيات:

– زيادة حجم النشاط العقاري والأنشطة ذات الصلة والخدمات المرتبطة به، ما يؤدي إلى تلبية حجم الطلب على العقار، وبالتالي تنشيط وزيادة حيوية السوق العقارية.

– رفع القيمة المادية للعقار الحالي وزيادة ثروة المالكين من خلال ارتفاع الطلب على العقار.

– المساهمة في تطوير وزيادة جاذبية المناخ الاستثماري في المملكة حيث أن تشجيع

بالنسبة للمملكة تتركز المشروعات السياحية في شمال مدينة جدة وفي الخبر شرقاً، أما العاصمة الرياض فتستأثر بالمشاريع السكنية والتجارية لكونها العاصمة وتتوسط للملكة.

■ ما مدى تأثير الأحدث الإقليمية على السوق العقارية السعودية؟

■ ليس هناك تأثير يُذكر حتى الآن على سوق العقارات نتيجة لما يدور في المنطقة من أحداث، وأنا أقول هذا الكلام من واقع قربي من السوق العقارية ومن التعاملات اليومية، ولكن قد يحدث نوع من الانسحاب من الطلب بعد اندلاع الحرب، لأن رأس المال جبان كما يقولون، أو لأنه ذكي كما يرى البعض حيث يتبع الفرصة أينما وجدت. وهذا الأمر قد يخلط على التجار والمستثمرين العقاريين. أما بالنسبة للمواطنين فلا أتوقع أن يكون للأحداث تأثير يُذكر كون السكن ضرورياً لكل إنسان.

الاستثمارات الأجنبية

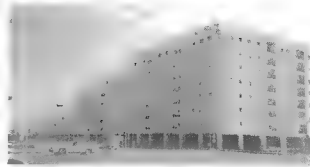
■ هل الاستثمارات الأجنبية عامل ملح للعقار السعودي؟ وما هي الشبيل لجذب هكذا استثمارات؟
■ بالطبع، وخصوصاً في مجال

■ ما هو واقع السوق العقارية في المملكة العربية السعودية؟

■ تشهد السوق العقارية في المملكة العربية السعودية تحسناً ملحوظاً وطلباً متزايداً على العقارات، سواء كانت شققاً سكنية أو أراضٍ أو محلات تجارية. وقد يستغرب البعض حدوث هذا النشاط في السوق العقارية في وقت تمر المنطقة بمرحلة عصيبة نتيجة للانداعات الناجمة من حرب على العراق، لأنّ المعروف أنه في الأزمات لا يزداد الطلب إلا على المواد الاستهلاكية الأساسية، ولكن هذا هو حال سوق العقارات في المملكة العربية السعودية، فهي دائماً في حركة دؤوبة، لقوة اقتصادها ولبركها الديني كونها ترض أرض الحرمين الشريفين، إضافة إلى الأعداد المتزايدة من الوافدين وحاجتهم للسكن. ناهيك عن السبب الأساسي وهو النمو الطبيعي للسكان والهجرة من الريف إلى المدن طلباً للعلم أو بحثاً عن فرص العمل.

نوع الاستثمارات

■ أين تتركز الاستثمارات العقارية، بكافة أنواعها السياحية والسكنية والتجارية، ولماذا؟



مبدأ العرض والطلب، أم أن هناك عوامل أخرى تساهم في أسعارها، وما هي هذه العوامل؟

□ العقار كأي سلعة يخضع لمبدأ العرض والطلب، وهذا مبدأ اقتصادي متعارف عليه عالمياً، فكلما زاد الطلب على سلعة ما زاد سعرها، والعكس صحيح، ولكن بالنسبة للعقار قد يحدث أحياناً أن لا يكون هناك أوعية استثمارية آمنة متاحة فيلجأ المستثمرون إلى هذا القطاع للحفاظ على رؤوس أموالهم، كما هناك عامل آخر قد يكون واحداً من الأسباب وهو حدوث عوامل تطوّر في منطقة ما أو قيام مشروع مهم مجاور.



إيجابيات المشاريع المشتركة

■ لوحظ مؤخرًا بروز ظاهرة المشاريع العقارية المشتركة بين شركتين أو أكثر. كيف تقيمون هذه الظاهرة؟ وما هي نقاط ضعفها وقوتها؟

□ نحن الآن في عصر العولمة ولا يهمل إلا للكيانات الكبيرة، لذا نسعى من حين إلى آخر من حدود اندماج بين كبريات الشركات العالمية للقوى في وجه المنافسة الحادة، ومن هنا استطيع القول إن ظاهرة المشاريع العقارية المشتركة إيجابية وتنعكس إيجاباً على أداء القطاع، فمن وجهة نظري فإن من أهم نقاط قوتها القدرة على المنافسة وتقديم خدمة أفضل، أمّا ضعفها فقد ينجم عن اختلاف الشركاء وبالتالي تأثر المشروع بشكل كبير وتوقفه أثناء التنفيذ، وهذا قد لا يحصل في مثل بلادنا على اعتبار أن غالبية رجال الأعمال السعوديين يعون الآثار التي قد تنجم من مثل تلك الخلافات.

■ ما هي آخر مشاريع شركتكم؟

□ منطقة عقارية بقيمة 500 مليون ريال بين مجموعة آل سعيّدان العقارية وشركة نورة الرياض لإنشاء مشروع يحمل اسم نورة الرياض، على طريق القصيم شمال مدينة الأمير سلطان بن عبد العزيز للخدمات الإنسانية. ■

أجرى الحوار: سليم بو نياض

الاستثمار الأجنبي في العقار يعتبر ركيزة من ركائز برامج الدولة لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

■ إنعاش القطاعات التجارية ذات الصلة بالتنمية العقارية مثل قطاعات مواد البناء، ولا سيما صناعة الإسمنت والحديد ولوازم البناء الأخرى كالأدوات الكهربائية والدمانات والآلات والألuminium والأدوات الصحية، ما يتوقع معه حصول قفزة كبيرة وإزدهار في الصناعات المرتبطة بذلك.

دور المصارف

■ لوحظ مؤخرًا تعاظم دور المصارف في القطاع العقاري في شكل قروض

ومحافظ استثمارية، كيف تقيمون هذا الدور للمصارف؟ وما هي مصادر التمويل البديلة بראيك؟

□ حتى الآن لم نرق المصارف إلى الدور المطلوب منها في عملية الإقراض لإنعاش المشاريع السكنية والتجارية، ولا يزال دورها دون المطلوب بكثير. وقد يكون تواجد شركات تمويل عقاري هو البديل للتعاطي على هذه المعضلة، وهذا ما بدأت الدوائر الاقتصادية تخطط له، إضافة إلى قيام عدد من شركات التسييط وبرز رجال أعمال متخصصين في مجال البيع بالتقسيط أيضاً.

البيئة السكنية

■ يضع البعض اللوم على الأسلوب المتبع في التطوير العقاري، ويعتبر أنه السبب الرئيسي في انخفاض أسعار العقارات المطوّرة بعد مدة وجيزة من إنجازه، على نقيض ما هو سائد في معظم دول العالم، ما رأيكم بذلك وكيف تقيمون التطوير العقاري بشكل عام؟

□ يعود السبب في ذلك إلى الأسلوب المتبع في التطوير العقاري، ومن ذلك سوء التنفيذ، وتركيز السكان على المبني نفسه من دون النظر إلى البيئة المحيطة والاعتماد بها، والتوجه إلى التطوير الفردي بمعنى تولي كل فرد بناء بيته بنفسه، الأمر الذي يترتب عليه مرور مدة طويلة جداً قبل اكتمال الحي

السكني، ما ينتج عنه تجمع سكاني من دون حي وتهالك عام للبيئة العمرانية في الحي السكني وعدم تجانس المباني مع بعضها من ناحية للتخطيط واختيار الألوان، إضافة إلى اختلاف أسعار المباني بسبب طول فترة التطوير ما يشوه المنظر العام للحي وبالتالي يؤدي إلى انخفاض سعر العقار، علاوة على عدم وجود التطوير الصحيح في الأحياء لافتقار تلك الأحياء للأرصعة الخاصة بالمشاة وعدم وجود الأشجار الكبيرة ذات الظل بطريقة صحيحة، فاللحاحات عليه ضرورة أن يتوقّر لأي حي سكني مجموعة من الشروط أهمها: أن تكون معظم الاستخدامات فيه سكنية حتى يتمتّع السكان بالهدوء والراحة، وأن يكون لهذا الحي حدود واضحة، وأن يكون له مركز محدد ومداخل وشبكة من الطرق الإنسانية التي تشمل مرآت مشاة وأرصعة جانبية تربط جميع الوحدات السكنية، كما أنّ من أسباب انخفاض الأسعار في العقارات المطوّرة هو نوعية سكان الحي ومستواهم، لذا فإن الأمر يتطلب النظرة جدياً في اتباع التطوير الكامل للحي بدلاً من الأسلوب المتبع حالياً، والذي في معظمه يعتمد على التطوير الفردي، وقد يكون لما سبق عثر الحاجة الملحة والعاجلة للسكن، ما جعل العقارات البنية في تراجع مستمر.

■ بראيك هل تستند أسعار العقارات إلى

ألبير متى رئيس مجلس العمل اللبناني في أبو ظبي:

مشروع سياحي لبناني - إماراتي



ألبير متى

بين العام 1968 يوم قدم من وطنه الأول لبنان إلى بلده الذاتي الإمارات العربية المتحدة، والعام 2002 يوم تم انتخابه رئيساً لمجلس العمل اللبناني في أبو ظبي، قصة كفاح ونجاح يعرضها المهندس ألبير متى، تجسدت في الثقة العالية التي منحها له أبناء الجالية اللبنانية في أبو ظبي، حيث حاز على 95 في المئة من أصواتهم لمنصب رئاسة مجلس العمل اللبناني في الإمارة.

يقول المهندس متى: "اللبنانيون في أبو ظبي جالية عظيمة وذات دور فعال في تعزيز وتنمية العلاقات الثقافية والاجتماعية والاقتصادية بين لبنان والإمارات خصوصاً لجهة تشجيع الاستثمارات المتبادلة، ومهما قلنا عن محبة رئيس دولة الإمارات الشيخ زايد بن سلطان آل نهيان للبنان واللبنانيين تبقى عاجزين عن الوفاء".

دور المجلس

عن بداية مجلس العمل اللبناني يقول متى: "تأسس مجلس العمل اللبناني في إمارة أبو ظبي العام 2001 بهدف تعزيز العلاقات بين اللبنانيين والإماراتيين من جهة، وبين اللبنانيين المقيمين في دولة الإمارات وللقيمين في الوطن الأم من جهة ثانية.

وحول دور المجلس يضيف: "يقوم المجلس بصورة متواصلة بشرح فائدة الاستثمار في لبنان لرجال الأعمال الإماراتيين، لأن لبنان يشكل مجاًلاً جديراً لاستثمار الإماراتيين خارج بلدهم، ويتضمن للشرح معلومات مفصلة لتلائي المخاطر عند عقد صفقات تجارية في لبنان، كما نلهم على الأشخاص الموثوق بهم للتعامل معهم في

لبنان بهدف عدم مواجهة أي مشاكل قانونية مستقبلاً". ويتابع متى: "كما يقوم المجلس بالردة على كافة الاستفسارات التي ترد إليه من غرف التجارة والشركات والأفراد، ويزوّد الراغبين في الاستثمار بدولة الإمارات من اللبنانيين بالإرشادات والنصائح، إضافة إلى محاولة إيجاد فرص عمل للبنانيين الراغبين بالقدوم إلى الإمارات".

المشاريع

يتحدث رئيس مجلس العمل اللبناني حول أبرز المشاريع المنجزة والمستقبلية: "بالإضافة إلى العديد من النشاطات الثقافية والتجارات والحاضرات، ساعد المجلس مشرعات اللبنانيين حتى الآن على إيجاد وظائف ملائمة لهم في الإمارات وقطر، كما

قام المجلس بزيارة فخامة رئيس الجمهورية اللبنانية العماد أميل لحود ووعده بتقديم مدينة من الجالية اللبنانية في أبو ظبي كناية عن 200 كمبيوتر لتوزعها على المدارس الرسمية، خصوصاً في الجنوب المحرّز، وقد جمعنا حتى الآن 150 كمبيوتراً. كذلك يقوم المجلس بالتنسيق مع السفارة اللبنانية والمسؤولين في أبو ظبي ولبنان بالإعداد لتنفيذ نشاطات هجتي كناية عن حديقة باسم الشيخ زايد بن سلطان آل نهيان في منطقة الرملة البيضاء في بيروت، وتم إعداد كافة الخرائط الخاصة بالشروع والمتابعة مستمرة مع المسؤولين، أما عن أبرز المشاريع المستقبلية، يقول متى: "نعدّ لتنظيم أسبوع ثقافي لبناني على هامش معرض الكتاب في أبو ظبي خلال شهر نيسان/أبريل، كما نخطط لتنظيم معرض للمنتجات اللبنانية في أبو ظبي برعاية دولة الرئيس رفيق الحريري خلال شهر نيسان/أبريل أيضاً، أما أبرز المشاريع فهو تنفيذ مشروع سياحي مشترك لبناني إماراتي في لبنان وهو كناية عن مجمع سياحي يضم ملعب "غولف" شبيه بالملعب الموجود في أبو ظبي، وسنقوم بتأسيس شركة مساهمة لبنانية إماراتية لهذا الغرض".

الأغتراب اللبناني

"لولا اللغتين اللبنانيين المنتشرين في كل أنحاء العالم لكان لبنان في وضع لا يحسد عليه، فما من لبناني مغترب إلا ويحول الأموال ويصوّره دورية إلى أمه، ما يلعب دوراً كبيراً في تنشيط العجلة الاقتصادية"، حسب المهندس ألبير متى. ويتابع: "المغترب اللبناني ليس سائحاً ويمكن أن يلعب دوراً كبيراً في خلاص الوطن من المأزق الاقتصادي الذي يمر به، لكن الدولة اللبنانية تنظر بعطف نحو المغترب اللبناني عندما تكون بحاجة إليه وتساعده بعد ذلك، على الدولة أن تعطي المغترب اللبناني حق التصويت والمشاركة في اتخاذ القرارات، خصوصاً أن يوجد العديد من مشاريع القوانين المصرية المقترحة تطاول المغترب اللبناني، واقتراح أن يكون للمغترب التجاري في السفارات مغترباً في لفتهم لكافة الوسائل التي من خلالها يُعقد المغترب وطنه الأم".

ويختم المهندس ألبير متى: "لبنان ولّد من جديد بعد باريس 2 ويجب أن تحافظ على الثقة الكبيرة التي منحها العالم لوطننا. وباريس 2 هو البداية ويجب أن نتحسّن خطوات عدة خصوصاً على مستوى تحسين الوضع السياسي والاقتصادي والاجتماعي الداخلي". ■

ألبير الياس متى

لبنان من 1963 إلى 1969

- مناصب فنان: الشيخ في بيروت، الشيخ في بحدون، مصاري رزيديان للشقق الفندقية في أبو ظبي، كاتيتول في دبي، ومبتش هويل في فرنسا، إضافة إلى العديد من المشاريع السياحية.

- مؤلف بحدون المحطة 1938

- فخرية كلية الهندسة (مهندسة مدنية) العام 1962

- حاز على ماجستير هندسة جغرافيا من جامعة "بوليتك" هوندا

- مساعد مدير عام الشؤون الجغرافية في

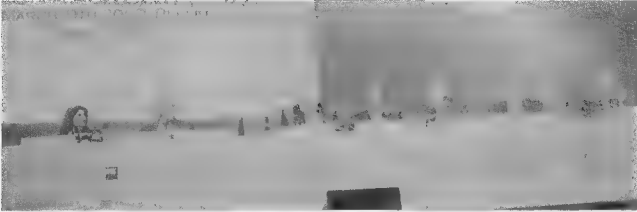


مسالم الأعمال والمؤتمرات

- التراس يستضيف أهم المؤتمرات التدريبية
- خدمات سبيزا وغرف رائية وحده كبير من الخدمات
- قاعتان للمؤتمرات سعة ٢٥٠ و ٨٠٠ شخص
- ١٤ قاعة سعة ١٢ إلى ٣٥ شخصا
- تجهيزات تقنية وترفيهية
- نادي صحي



نادي ابونawas
ABOULNAWAS
HOTEL



اللغة الرئيسية في اللقى السياحي العربي الألماني

مشاركة "إثبات وجود" عربية

معرض برلين 2003: تقدم رغم الظروف

حضرته 180 دولة ونحو عشرة آلاف شركة عاملة في القطاع.

اللغة السياحي العربي الألماني الخامس

وعلى هامش معرض أي تي بي برلين، أقامت غرفة التجارة والصناعة العربية الألمانية (GHORFA) بالاشتراك مع الشركة المنظمة، ميسبيس برلين، والجلس الألماني للصناعة والتجارة (DHK) ومجموعة الاقتصاد والأعمال، لللقى السياحي العربي الألماني الخامس لتبادل أفكار صناعة السياحة في البلاد العربية وألمانيا.

وقد تناول لللقى مواضيع عدة مثل تسويق المقاصد العربية، كما وفر فرصاً للتشاور بموضوع تطوير البنية التحتية السياحية إضافة إلى مواقع سياحية جديدة.

والغرب وسورية والأردن واليمن، واجتذبت الأجنحة الخليجية بفخامتها الزّوار. إلا أنّ تكتيك "إثبات الوجود" العربي هذا لم يشمل لبنان، الذي يقدم نفسه على أنه بلد سياحي بامتياز والذي يوزّع تحت وطأة دين ثقليل يبلغ 30 مليار دولار أنفق معظمها على تاهيل البنية التحتية لتحسين الخدمات واجتذاب السياح، فغاب لبنان الرسمي تماماً عن بورصة السياحة الدولية، كما غابت شركة طيران الشرق الأوسط، ناقلة الوطنية، واقتصرت الحضور اللبناني على بضعة شركات وفنادق لا يتعدى عددها أصابع اليد الواحدة، وأبدى بعض هؤلاء المشاركين أسفهم لهذا الغياب وعزوه إلى عدم رصد وزارة السياحة الاعتمادات اللازمة لتغطية كلفة المشاركة في أهم موعد سنوي لصناعة السياحة والذي

شكّل معرض بورصة السياحة الدولية (ITB Berlin) الذي استضافته العاصمة الألمانية بين السابع من آذار/مارس و11 منه مناسبة للدول العربية لعرض ستراتييجياتها في مواجهة القموض الذي يكتنف مستقبل القطاع السياحي في ظل الحرب على العراق التي سيكون لها تأثير كبير على قطاع السياحة والسفر الذي لا يزال يحاول الخروج من الآثار التي خلفتها أحداث 11 أيلول/سبتمبر في الولايات المتحدة. وامتد خبراء حضروا المعرض الأكبر من نوعه الذي تستضيفه برلين سنوياً أنّ صناعة السياحة لم تعد محكومة بقوى السوق، بل باعتبارها سياسياً وأمنية وقانونية، إذ إنّ الاصطفاءات السياسية الذي يشهده العالم اليوم، قد يلعب دوراً في تقرير الوجهات السياحية التي يختارها مواطنو هذه الدول في المستقبل.

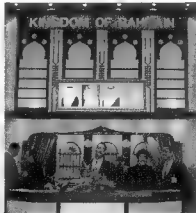
وعكس تراجع عدد زائري المعرض عمق الأزمة التي تمرّ بها صناعة السياحة، إذ تراجع العدد من أكثر من 150 ألفاً العام الماضي إلى ما يزيد بقليل عن 50 ألفاً السنة الجارية.

ولذلك بدت للمشاركة العربية المكثفة في بورصة السياحة الدولية نوعاً من التكتيك لإثبات وجود الدول العربية على خريطة السياحة الدولية في ظل العجز عن اجتذاب السياح إلى المنطقة قبل تحقيق انفراج في الأوضاع.

ولم تحل التوقعات القامئة حول مستقبل صناعة السياحة من دون مشاركة كثيفة للدول العربية فتميزت أجنحة مصر وتونس



تونس



جماع البحرين



الأردن



الكويت

للسياحة في المنطقة منذ العام 1992 وبعد حرب الخليج، بحيث وصلت نسبة النمو إلى 26 في المئة بعد أن هبطت إلى 6,6 في المئة في العام السابق، يمكن أن نتصور نموذجاً مماثلاً بعد حرب العراق، قالت الجردى، كما ركزت على الإمكانات السياحية للمنطقة على الرغم من الضباب المحيط فيها في الوقت الحالي، وأكدت على إمكانية وصول القطاع السياحي إلى أعلى مراكز المساهمة في اقتصاد المنطقة خلال هذا العقد.

الملتقى السادس لسياحة الحوافز والأعمال

على هامش للعرض أيضاً، أقامت الشركة المنطقة بالاشتراك مع شركة Meetings World Associates (1969) الملتقى السادس لسياحة الحوافز والأعمال، وناقش الملتقى للبرازيلية الموزعة من القطاع المشترك لسياحة الحوافز والأعمال، والتي تأثرت في شكل واضح بالوضع الاقتصادي الراهن، كما تناول الملتقى مواضيع أخرى مثل ردة فعل الشركات للأجواء المالية الحالية، إضافة إلى الاتجاهات والتوقعات التي تستتجها صناعة السفر في هذه الأسواق المتخصصة. ■

وأعطى رئيس مجلس إدارة منطقة السياحة الألمانية-العربية للخطوط والاستثمار، إريك كوبي، دراسة عن قطر مثلاً على التطوير السياحي المتوفّر.

كما تحدث نائب رئيس المبيعات والتسويق لشركة طيران الخليج، جون بثر، عن التحسينات في شركته منذ أن صافى مجلس الإدارة على خطة الثلاث سنوات لإعادة الشركة إلى مركز الامتياز. وقد حصلت "طيران الخليج" على مبلغ 239 مليون دولار أميركي من الدول الثلاث المالكة لها للبدء بتنفيذ هذه الخطة.

وألقت رئيسة قسم السياحة في مؤسسة الاقتصاد والأعمال، منيرة التسويقي لمجلة ميدل إيست ترافيل ومجلة مشروع للملتقى والملتقى العربي الدولي للسياحة والسفر AWTEB، انزميلة لينا الجردى، كلمة تحدثت فيها عن مستقبل السياحة العربية، كما قدمت معلومات عامة عن إقبال السياح إلى الشرق الأوسط مشددة على بلدان عربية عدة مثل: مصر، الأردن، لبنان، سورية، المغرب وتونس.

"إننا نخدنا في الاعتبار الشفاء السريع

وقد أعطى موضوع "العافية السياحية Wellness" أهمية كبيرة، كما تناول موضوع مناطق عمان، اليمن، والإمارات العربية المتحدة.

وتحدث تادر دهبي، وزير السياحة والآثار والمواصلات الأردني، ورئيس مجلس السياحة الوزاري العربي، عن "العافية السياحية" خلال حفل افتتاح للملتقى، كما ألقى الرئيس التنفيذي للشركة المنظمة، رايونند هوش، كلمة عن تطور المعرض والتحديثات الحاصلة خلال سنواته الماضية.

وألقي الرئيس العام لشركة International SPA and Wellness Association مدير شركة كسلاوس أرويسد لوبريخت، كلمة بعنوان "الكلمة السحرية لصناعة السياحة"، حيث توسع بالحديث عن أنواع المنتجات الصحية المختلفة، وركز د. هاينك ورنر، رئيس AEG Section Private Economy على الدعم العام الألماني وتمويله للسياحة في البلدان العربية، إضافة إلى تأثير الأحداث الأخيرة على السياحة الألمانية في البلدان العربية، كما تحدث عن دور الحكومة الألمانية بالنسبة للسياحة في المقاصد العربية.



الخطوط الجوية العربية السعودية



"طيران الخليج"



13,3 مليون سائح

استقبلت ماليزيا نحو 13,3 مليون سائح خلال العام 2002، محققة زيادة إجمالية بنسبة 4 في المئة مقارنة بالعام 2001، وبالتالي احتل القطاع السياحي المرتبة الثانية لجهة الداخل التي وقّرها للاقتصاد الوطني، واستناداً إلى لوائح القاسمين وإحصاءات المجلس العالمي للسياحة والسفر (WTTC)، تُقدّر مساهمة القطاع السياحي في إجمالي الناتج القومي المحلي للعام 2002 بنحو 11,2 مليار دولار، وتشكّل هذه المساهمة نمواً بنسبة 8,9 في المئة مقارنة بنحو 10,2 مليارات دولار للعام 2001. في المقابل، تُقدّر مساهمة القطاع في العملات الأجنبية خلال العام 2002 بنحو 6,37 مليارات دولار، أي بزيادة طفيفة عن العام 2001 حيث بلغت هذه المساهمة 6,36 مليارات دولار.

كذلك كان لهذا التدفّق السياحي على ماليزيا فضله على قطاع الطيران بشكل عام، خصوصاً بعد الركود والخسائر التي



رئيس الوزراء الماليزي، مهاتير محمد

أب/ أغسطس 2002، وفي هذا الوقت، يتابع ميزان التجارة الخارجية في تسجيل فائض للشهر الـ 57 على التوالي منذ تشرين الثاني/ نوفمبر 1997. ويتوقع العهد الماليزي للأبحاث الاقتصادية (MIER) أن ينمو الناتج القومي المحلي بنسبة 5,7 في المئة في العام 2003.

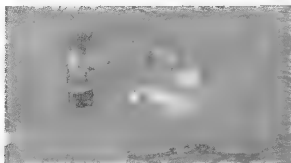
ماليزيا - حبيب أبو صرغم

السياحة في ماليزيا قد يصح فيها القول "مصاب قوم عند قوم فوائد"، فبعد أحداث 11 أيلول/ سبتمبر 2001، عرف القطاع السياحي نمواً كبيراً تحوّلت معه ماليزيا إلى إحدى أبرز الوجهات على الخريطة السياحية العالمية. وقد كان لأسواق غرب آسيا، سيما البلدان العربية، حصة الأسد في تحقيق هذه البصيرة السياحية، الأمر الذي دفع الحكومة الماليزية إلى تغيير محاور اهتمامها في مسعى لاجتذاب السياح من المنطقة العربية بعد أن أسقط هؤلاء الولايات المتحدة وأوروبا من حساباتهم السياحية.

غير أنّ أحداث 11 أيلول/ سبتمبر ليست بالتحفة للسبب الرئيسي للازدهار السياحي على امتداد العامين اللذين مرّتا، فالحكومة الماليزية قامت بخطى حثيئة على صعيد تحويل السياحة إلى صناعة ذات مساهمة فاعلة في الناتج القومي المحلي. وقد نجحت الحكومة في الاستمواد على حصة أكبر من سوق السياحة العالمية من خلال العمل على تحفيز الترويج السياحي وخلق منتجات سياحية جديدة وإلى جانب دورها في تنشيط النمو، باشرت الدولة تطبيق الخطة الماليزية الثامنة للفترة ما بين 2001 و2005، وترتكز سياسة وستراتيجية هذه الخطة على تعتين النمو الاقتصادي بالتركيز على مبادرات القطاع الخاص.

وبالتالي، انعكست هذه الإجراءات كافة على الناتج القومي المحلي الذي حقق نمواً بنسبة 4,2 في المئة للعام 2002، وفق البنك المركزي، كما ارتفع احتياطي العملات الأجنبية إلى 34,2 مليار دولار في نهاية شهر





شركة الخطوط الماليزية والفنادق والجمععات التجارية، ووكالات السياحة والسفر، الخ.

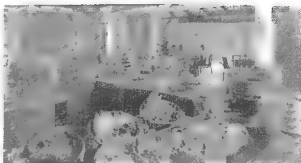
تركيز على القطاع الخاص

تتمحور الخطة الماليزية الثامنة (2001-2005) حول التركيز على مبادرات القطاع الخاص المحلي والأجنبي، في حين يقتصر دور القطاع العام على رسم السياسات وإصدار التشريعات في سبيل تيسير تطور القطاع الخاص. وتظهر مكانة القطاع الخاص في السياحة بصورة جلية إذا ما نظرنا إلى نمو الاستثمارات الفندقية. وتضم ماليزيا حالياً أكثر من 1800 فندق يؤمن نحو 136 ألف غرفة

ونظراً للأهمية التي تحظىها على القطاع السياحي واقتناعاً منها بضرورة مشاركة القطاع الخاص، أطلقت الحكومة الماليزية برنامج "ميغا فام" Mega Fam Programme بهدف رفع مستوى الوعي السياحي وتحقيق دعابة إيجابية وتدعيم العلامة السياحية الماليزية إضافة إلى تقوية الشبكة الصناعية للمساهمة. وقد اشترك في هذا البرنامج في العام المنصرم نحو أكثر من ألف وكالة سياحية دولية و1500 وكالة إقليمية، فضلاً عن 632 وسيلة إعلامية دولية وأكثر من ألف وسيلة إقليمية.

تحديات وتوقعات

على الرغم من النتائج الإيجابية التي تحققها السياحة الماليزية منذ العام 2000، إلا أنه لا يزال هناك بعض التحديات التي تواجه هذا القطاع الواعد عالياً. ومن أبرز هذه التحديات، الإدراك الخاطئ لمفهوم السياحة وضعف الوعي، غياب التعاون الترويجي ونقص الدعم للصناعة السياحية. وفي ما يخص الأهداف، فإن للخطة الماليزية الثامنة تنص على استقطاب أكثر من 14 مليون سائح بحلول العام 2005. وبانتظار ذلك، من المتوقع أن تحقق ماليزيا في 5,7 في المئة كعمد نمو للعام 2003، على أن يتزامن ذلك مع توسع في القطاعات الاقتصادية كافة ■



تعرضت لها الشركات جزءاً أحداثاً أيلول/سبتمبر. ولا تشكل شركات الطيران العربية استثناء إذ استفادت من ماليزيا لتعويض الشلل الذي أصاب خطوطاً أخرى. وتشير إحصاءات وزارة السياحة الماليزية إلى أن عدد السياح العرب قد وصل في العام 2002 إلى 31,779 سائح أي بزيادة نحو 14,8 في المئة عن العام 2001 (14,776 سائح). وبالتالي شكل السياح العرب نسبة 1 في المئة من إجمالي الوافدين إلى ماليزيا، وكانت السياحة العربية إلى ماليزيا قد حققت نمواً كبيراً خلال العام 2001 بزيادة نحو 115,1 في المئة عن العام 2000 الذي سجل نحو 53 ألف سائح.

وللنمو عوالمه

صحيح أن أحداث 11 أيلول/سبتمبر 2001 انعكست نمواً على القطاع السياحي الماليزي، غير أن هذه الإغادة تمت على المدى المتوسط، إذ لم تظهر نتائجها إلا في العام 2002. فجاءت أرقام العام 2001 أقل من التوقعات. ولولا هذه الأحداث وما تبعها من حادثة بالي في إندونيسيا (12 تشرين الأول/أكتوبر 2002)، لكانت ماليزيا استقبلت 14 مليون سائح، وهو الهدف الذي رسمته الحكومة عبر الخطة الماليزية الثامنة. وفي الواقع، لقد تضاعفت عوامل عدة على طريق رفع عدد السياح وهي:

- حملة تسويقية مكثفة ذات عائدات



مباشرة مرتفعة لأسواق مثل سنغافورة وتايلاند

- تنافسية العملة الماليزية الوطنية "رينغت" (Ringgit) التي جذبت السياح لاختيار ماليزيا

- جهود ترويجية مع تركيز أكبر على الأسواق المستهدفة كالأند، الصين وغرب آسيا

- مجموعة رعاية على مستوى عالمي تؤدي دعابة ضخمة للبلاد

- آلاف الأحداث والفعاليات على امتداد السنة والتي تجعل من ماليزيا وجهة ممتعة وجاذبة

- التعاون القائم بين الحكومة والقطاع الخاص سواء مباشرة أو بطريق غير مباشرة. وينسحب هذا التعاون أيضاً على

السياحة العربية إلى ماليزيا

البلد	عدد السياح (2001)	عدد السياح (2002)	نسبة النمو (%)
السعودية	39,957	45,007	12.6
الإمارات	13,762	14,124	2.6
الأردن	3,688	3,611	-2.1
الكويت	7,428	10,470	41
لبنان	4,443	5,336	20.1
سورية	18,205	21,109	16
عمان	7,284	8,432	15.8
باقي الدول	13,617	17,948	31.8
المجموع	108,384	126,037	16.3



د. فؤاد عوده

العربية المتحدة جغرافياً، كما أنها الإمارة الوحيدة التي لها منافذ بحرية عدة وموانئ على الخليج العربي وبحر العرب، كما توجد فيها العديد من المناطق الحرة والمراكز التجارية ومراكز المعارض، إضافة إلى اعتبارها العاصمة الثقافية والصناعية للإمارات، وبالتالي فهي تستقطب السياح سواء على مستوى الأعمال أو على مستوى الترفيه والعائلات.

أما عن اختيار مجموعة «فلامنغو» لإدارة الفنادق التي لها منافذ بحرية عدة وفلامنغو سويتس، فيقول دعوة: «لقد جاء ذلك بعد دراسة طويلة لاختيار الأفضل وللتقديم أعلى مستويات الجودة في الخدمة وكرم الضيافة العربية الأصيلة، ونحن نشق بالشراكة وبربها داعمين مكرّزين الذي يعتبر رائداً من رؤى الصناعة الفندقية في العالم العربي».

ويختم د. فؤاد عوده حول أبرز المشاريع المقبلة: «تعدّ الدراسات والمخططات التنفيذية الآن لإنشاء مشروع طبي كبير هو عبارة عن مستشفى في منطقة الهدنة بين دبي والشارقة، ونسعى لأن تشرف على إدارة المستشفى شركة أميركية من كبريات الشركات العالمية، حيث تشرفت هذه الشركة حالياً على إدارة مستشفيات Mayo Clinic وJohn Hopkins في الولايات المتحدة الأميركية، والتي تعتبر من أهم المستشفيات على مستوى العالم، كما أنها تشرفت على إدارة مستشفى الجامعة الأميركية في بيروت ومستشفى الملك فيصل التخصصي في الرياض والذين يعتبران من أهم مستشفيات الشرق الأوسط، وربما تبدأ بتنفيذ المشروع خلال السعّام المقبل بانتظار ما ستؤول إليه ظروف المنطقة».

مالك "المها ريجنسي فلامنغو سويتس" الشارقة فؤاد عوده: الاستثمار لا حدود له

بعض التعديلات وأحوّل هذا المبنى إلى فندق، وهكذا كان، فتحول المبنى السكني إلى فندق "المها ريجنسي فلامنغو سويتس" الذي يضم 137 شقة مفروشة ذات الغرفه والخرفتين إضافة إلى الاستوديوهات المفروشة، والمرافق المختلفة كالنادي الصحي والمركز الخاص بإدارة الأعمال وقاعة الأفراح والطعام. ويحتضن الفندق بموقعه المميّز في قلب مدينة الشارقة والمنطقة التجارية، على بعد 15 دقيقة بالسيارة من مطار دبي والشارقة الدوليّين.

ويضيف دعوة: «أنا من الناس الذين يقضون نحو 250 ليلة سنوياً في الفنادق حول العالم، وأكثر ما يشدني إلى الفنادق التي أنزل فيها الخدمة الجيدة والاهتمام بالتفاصيل وأحاول تطبيق ذلك في فندقتي مع الزبائن. فأنا اعتبر هذا الفندق بيتي وبيتهم وإذا اهتمت بالزبائن كما لو أنهم ضيوف في بيتي فلا بد بالتالي أن أنجح».

ماذا الشارقة و«فلامنغو»؟

يقول د. فؤاد عوده: «تعدّ أسباب اختيارنا لإمارة الشارقة لإقامة الفندق اعتبارها الإمارة التي تتوسط دولة الإمارات

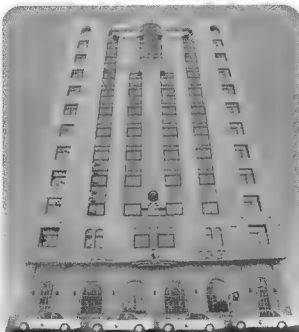
بعد تخرّجه من الجامعة في العام 1982، قدم الدكتور الصيدلي فؤاد عوده إلى الإمارات مع شركة «أبوت» للطببة الأميركية للعمل في دبي، لكنه ما لبث أن اكتشف أنّ الوظيفة لا تمنح ثلثي ملحوظاته للتعوية والمادية، فبدأ للمشاور في عالم التجارة والاستثمار، ليصبح اليوم أحد أبرز رجال الأعمال من حيث تنوع نشاطهم قطاعياً وجغرافياً، وأخر حبات عنقود الاستثمار فندق لها ريجنسي فلامنغو سويتس في إمارة الشارقة.

يقول دعوة: «رغم أنّ مرتبي في شركة "أبوت" كان عالياً جداً وكنت مرتاحاً على كافة المستويات، إلا أنّ داخلها طاقة كبيرة لا يمكن أن تستوعبها الوظيفة، كما أن رصيدي في البنك كان يساوي صفراً، فقلت لنفسني لماذا لا أعمل في التجارة حتى يصبح لدي رصيد معين ومن ثمّ أعود إلى الوظيفة، ولكن عالم التجارة والاستثمار شدي، وأخذت الأعمال تكبر شيئاً فشيئاً وأنجزت في العام الأول ما لم أتوقع إنجازها في سنوات، حيث كنت أعمل 365 يوماً على مدار العام دون توقف، ومن ثم بدأت بالعمل على الوكالات ودخول المناقصات خليجياً وعربياً وعالمياً».

منذ العام الأول أسست شركة GIFTEX Corp، ثم في العام 1988 أسست شركة تتولى نشاطات التجارة في المنتجات والأنظمة التكنولوجية، وأخيراً في العام 1993 أسست شركة Aoudi Group كشركة أوف شور قابضة في لندن، حسب د. عوده.

عالم الفنادق

حول دخوله مجال العقار وعالم الفنادق، يقول د. فؤاد عوده: «بما أنني من أصل عربي كان يحق لي التملك في الإمارات في عقد الثمانيات، فكانت كلما توفّر لدي المال اشترى قطعة أرض، وفي أواخر التسعينات بدأت بتشييد مبنى سكني في إمارة الشارقة، لكن عندما انتهت من إنجاز المبنى في العام 2001 قلت لنفسني لماذا لا أجري



AL MAHARA AGENCY

Flamingo Suite

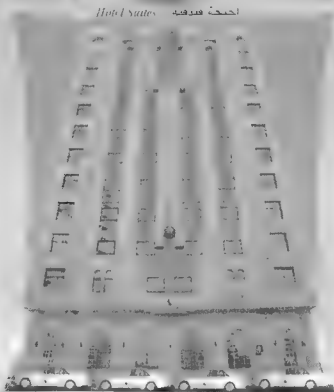
Hot Suites

المهارة ريجنس

فلامنجو سويتس

قهة
الفخامة
والراحة

من وسط
إسارة
الشارقة



وحسن الضيافة العربية الأصيلة

للحجز يرجى الاتصال
على الأرقام التالية:

هاتف: + ٩٧١٦ ٥٧٣٨٩٩٩

فاكس: + ٩٧١٦ ٥٧٣٨٩٩٨

E-mail: almahars@emirates.net.ae

Website: www.almaharegency.com

بإدارة شركة فلامنجو لإدارة الفنادق

www.flamingo-hotels.com

أسهم شركة فنادق ومنتجعات فيرمونت Fairmont.

وقال الوليد بن طلال: "سعدنا لإنهاء هذه الصفقة لأنها تزيد من حصتنا الاستثمارية في شركة فنادق ومنتجعات فيرمونت. استثمارنا هو طويل الأجل وننتطلع إلى استثمار مثمر مع هذه الشركة".

وتعتبر شركة فنادق ومنتجعات فيرمونت Fairmont صاحبة الريادة في شمال أميركا بامتلاكها وإدارتها للفنادق والمنتجعات الفخمة. وتتكون محفظتها من 81 فندقاً فخماً من الدرجة الأولى، تحتوي على 31 ألف غرفة موزعة على:



الأمير الوليد بن طلال

كندا، الولايات المتحدة، المكسيك، بربودا، باربادوس والإمارات العربية المتحدة.

الوليد بن طلال يصفق 4.9 في المئة من فيرمونت

أعلن الأمير الوليد بن طلال، رئيس مجلس إدارة شركة الملكة القابضة، عن إنجاز صفقة استبدال الحصة المتبقية له (50 في المئة) في فندق كوبيلي بلازا Copley Plaza في مدينة بوسطن الأميركية بمليون سهم في شركة فيرمونت Fairmont للفنادق والمنتجعات. وبلغت قيمة الصفقة 23 مليون دولار.

وبإتمام هذه الصفقة يكون الأمير الوليد تملك، عبر الصندوق الاستثماري الذي يمثله وعائلته، 4.9 في المئة من مجموع



المجاني، ويمكن لوكالات السفر المعتمدة من ماريوت ومكتب مبيعات ماريوت العالمية تقديم المساعدة أو أية معلومات إضافية.

يذكر أن مجموعة ماريوت العالمية تدير فندقين في الأردن هما فندق ماريوت عمان وفندق ماريوت البتراء. ومن المنتظر افتتاح فندق ماريوت العقبة للعام 2005.

ويشارك منتجج ماريوت وادي الأردن في برنامج "مكافآت ماريوت" المطبق في 2100 فندق من فنادق ماريوت حول العالم، ويتيح للضيوف والأعضاء جمع النقاط وإمياال الطيران مقابل ما ينفقونه خلال إقامتهم في الفندق.

ماريوت وادي الأردن، الفندق الثالث في العقد الثالث

افتتحت "ماريوت" في الثالث من آذار/ مارس للمضي منتجج ماريوت وادي الأردن على ساحل البحر الميت ليكون هذا التاريخ ممجّزاً بالنسبة لـ "ماريوت"، إذ أنه ثالث فندق تفتتحه في ثالث مدينة في العقد الثالث لها في الأردن.

تمتلك منتجج ماريوت وادي الأردن، الذي ينتمي إلى فئة الخمس نجوم، شركة الأعمال السياحية المملوكة ومقرها عمان والتي تتبع شركة الفنادق الدولية العربية التي تملك فندق ماريوت عمان كذلك. ويعد منتجج ماريوت وادي الأردن من أحسن المنتجعات في الأردن، إذ أنه ينخفض 400 متر تحت سطح البحر وهي أكثر بقعة انخفاضاً على سطح الأرض.

ويمكن للزلاء ماريوت التمتع بمنظر البحر الميت الخلّاب سواء من غرفهم أو من المطاعم، أو من التسهيلات الأخرى في المنتجع الذي يتألف من 216 غرفة.

يشتهر البحر الميت بوفرة معانيه المناسبة لمعالجة بعض الأمراض منذ أقدم العصور، ويمكن إجراء حجوزات مسبقة للاستفادة من هذه الزايا من خلال وكالات السفر أو عبر الهاتف

الاتحاد العقارية سيمون عزام أوضح أن 37 شركة شاركت في بناء هذا الجسر بمرحلة متنوعة بهدف إنتاج جسر قوي يصل برج ماريوت في دبي. أما نائب رئيس مجموعة فنادق ماريوت الشرق الأوسط وأفريقيا أنطون نجار فاشار إلى أن "جسر سكاي ووك سيوفر للمقيمين في برج ماريوت ماريوت الفندقية إمكانية الاستفادة من كافة مرافق وتسهيلات البرجين معاً، ونحن على ثقة من أن هذا المشروع سيغدو معلماً من معالم دبي السياحية".

قامت شركة الاتحاد العقارية برفع وتركيب جسر "سكاي ووك"، وهو أطول جسر في العالم يصل بين مبنيين هما برج شقق ماريوت الفندقية والوكان قرب دوار الساعة في ديرة، دبي، ويبلغ طول الجسر "سكاي ووك" 73 متراً متصلاً الأرقام العالمية للجسور التي تصل بين المباني، كما يبلغ وزن الجسر 240 طنّاً أي ما يعادل 35 ألف شخص تقريباً، ويضاف إلى ذلك وزن التصفيح اللازم لدعم طول الجسر والذي يصل إلى أكثر من 18 ألف كيلو غرام. كبير المسؤولين التنفيذي في شركة

دبي: جسر بين برج ماريوت



البستان روتانا يحصد 13 ميدالية

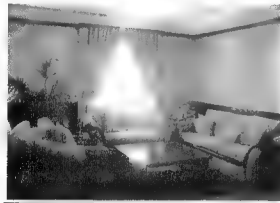
حقق فندق البستان روتانا في دبي نتائج قياسية في معرض الطليح التاسع للأغذية والفنادق والأدوات ومسابقة الطهاة الحترفين. فحصل الفندق على 4 ميداليات ذهبية و5 فضية و5 برونزية، إضافة إلى شهادة متنوعة في مجال حفر الجسعات الجلدية وتزيين الحلويات. وقال مدير عام الفندق عماد الياس، نحن فخورون بهذا الإنجاز، وننتقل إلى تحقيق نتائج أفضل السنة المقبلة.

وكان عماد الياس أقام حفلاً مميزاً لجميع موظفي الفندق في قاعة الراشدية الكبرى، وذلك بجهود ملحوظة من قسم الموارد البشرية المخلصة بمديرها جوزف كرم. وقد وُرع الياس مكافأة للموظفين الذين أمضوا 5 أعوام في الفندق.



عماد الياس مع الموظفين الذين أمضوا 5 سنوات عمل

مركز ورزيدنس البستان يفتتح طابق رجال الأعمال



البهوء والراحة

وحجوزات الطيران والعديد من الخدمات المهمة المقدمة لرجال الأعمال. ومركز رجال الأعمال يتميز بالبهاء والبهاء والراحة التامة بحيث يتمكن من تقديم الخدمات للاجتماعات المصغرة والاجتماعات الموسعة مع تقديم خدمة السكرتارية المميزة، ولا ننسى مركز للياقة البدنية بأجهزته للتحطوة حيث حمام البخار وبركة السباحة الفاخرة وملاعب التنس.

وفي النهاية أضاف العماد أن الخدمات كافة تلك تقدم من خلال موظفين أكفأ لهم خبرة واسعة في الصناعة الفندقية وتم تدريبهم جيداً في هذا المجال.



موسى العماد

افتتح مؤخراً في مركز ورزيدنس البستان طابق رجال الأعمال الذي يقدم خدمات مميزة لرجال الأعمال والزائرين في مدينة دبي.

وقال موسى العماد، مدير عام مركز ورزيدنس البستان، من خلال سعينا الدؤوب لتقديم عجلة التنشيط السباحي في المنطقة وتوفير ما يلزم إليه رجال الأعمال والزائرين على كعد

سواء فلقد تم إنشاء طابق رجال الأعمال ليكون حقاً خطوة محترقة ونفجر بها، والذي يحتوي على 36 جناح استوديو و16 جناحاً تنفيذياً مع بعض الميزات المهمة كخط الإنترنت وخزانة لحفظ اللواذ اللقيمة. وكذلك يحتوي الطابق على قاعة مميزة يستطيعون من خلالها الاستمتاع بتناول طعام الإفطار المجاني والقراءة ومتابعة الأخبار في جو من الخصوصية المطلقة.

إضافة إلى ميزة استقبال كبار الشخصيات في المطار والاعجاء السريع في النزول والمغادرة من خلال كاوتر خاص أعد لهذا الغرض مع إمكانية المساعدة في استعمال الإنترنت والهريد الإلكتروني

انتركونتيننتال: عروض للإقامة في أوروبا



يوليو 2003. كذلك يزداد الترفيه عند الإقامة مدة أطول، وسيحصل الضيوف على نسبة خصم عن كل أسبوع إقامة إضافي. وتبدأ أسعار الإقامة لأسبوع من 1050 جنيه إسترليني وتصل إلى 893 جنيهها للأسبوع الرابع. ويؤكد أن الضيوف الاختيار بين مدن عدة مثل: باريس، لندن، مدريد، فيينا، برلين، أثينا، روما واستراليا، أو تجربة وجهات سفر أخرى مثل هلسينكي وبوخارست.

بات بإمكان المسافرين من منطقة الشرق الأوسط توفير مبالغ مالية عند إقامتهم لفترات طويلة في فنادق ومنجعات انتركونتيننتال في أوروبا، بغضل عروض "Long Stay Plus" التي طرحها انتركونتيننتال مؤخراً. وقد صممت عروض "Long Stay Plus" لتوفر للمسافرين مبالغ مالية عند الإقامة لسبعة أيام أو أكثر في معظم فنادق ومنجعات انتركونتيننتال في أوروبا. وتسري العروض حتى 30 حزيران/

هيلتون: أكثر البرامج نجاحاً

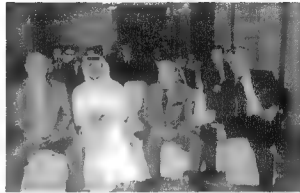
فاز برنامج هيلتون لولاء العملاء بجائزة أكثر برامج للاء العملاء نجاحاً في المنطقة، وذلك وفقاً للاستفتاء الذي أجرته "بيزنس هيلولوجيمنت ريسيرتش كونسلانتس" والتي يقع مقرها في بريطانيا. وقد سجل البرنامج زيادة في عدد الأعضاء بنسبة 170 في المئة في أقل من عامين. وكشفت الدراسة أن برنامج هيلتون لولاء العملاء حقق أكبر نسبة في عدد الأعضاء من بين

17 برنامجاً عالمياً. كذلك كشفت الدراسة أيضاً أن 5 في المئة من رجال الأعمال متعددي السفر يحملون عضوية برنامج هيلتون. مدير الاتصالات التسويقية لبرنامج هيلتون HHonors في الشرق الأوسط ستيفوارت والش عزى الفوز بالجائزة إلى أن البرنامج "يتمتع بالعديد من المزايا الفريدة التي تستقطب متعددي السفر بشكل خاص"، مشيراً إلى ارتفاع عدد الأعضاء من 35 ألفاً إلى أكثر من 95 ألفاً عضو وذلك منذ افتتاح المركز الخاص بالتسويق والخدمة في دبي في نيسان/ أبريل 2001.



متروبوليتان ديرة" يكرم موظفيه

أقام فندق متروبوليتان ديرة حفل تكريم لموظفيه بعد إنجاز ميزانية الفندق للعام 2002، وقد حضر الاحتفال الرئيس التنفيذي لجموعة الحبور المحبوق، والرئيس التنفيذي لفنادق متروبوليتان العالمية رحيم أبو عمر، إضافة إلى اللراء العاملين ورؤساء الأقسام لفنادق متروبوليتان دبي. وقد وزّع مضمع الحبور الجوائز وشهادات التقدير على جميع موظفي الفندق تقديراً لجهودهم في تحقيق الهدف. وكان متروبوليتان ديرة قد حقق نسبة إشغال وصلت إلى 95 في المئة طوال العام 2002.



ريتر كارلتون:

الأول في الفنادق الفاخرة

حازت شركة فنادق الريتر كارلتون على المركز الأول للعام الرابع على التوالي في الاستفتاء الذي أجرته "بيزنس تراافل نيوز" من فئة الفنادق الفاخرة، وشارك فيه 500 وكالة والسياحة والسفر.

ويتميز حصول سلسلة فنادق الريتر كارلتون على هذه المرتبة مع افتتاح مجموعة من المنشآت الفندقية في مواقع حيوية ومتميزة، حيث افتتح فندق ومنسجع الريتر كارلتون البحرين في مطلع العام الحالي والذي يعد الفندق الـ 50 ضمن سلسلة فنادق المجموعة، وافتتح الفندق 51 في "ليك لاس فيغاس" في 11 شباط/ فبراير الماضي، كما سيشهد هذا العام افتتاح أول فندق ضمن السلسلة في العقارة اللاتينية، وتحديداً في

فندق شانغريلا دبي:

خدمات شخصية

يقوم فندق شانغريلا دبي، الذي يقع في قلب المدينة، بتقديم خدمة نادي هورايزون لعملائه من رجال الأعمال للسافرون بشكل منظم. ويتميز نادي هورايزون بتوفير 36 غرفة وجناحاً جميعها تؤمن للزاد الأمل للمسافر الذي يصبو إلى خدمة خاصة مع كل أساليب الراحة وتسهيلات العمل. وقال برنارد هالسكر، المدير العام للفندق: "أصبحت دبي مركز الأعمال الأول في هذه المنطقة، ويقوم بزيارتها عدد هائل من رجال الأعمال من حول العالم. إن قدومنا إلى هذه المنطقة هو بداية لرحلة مثيرة في عالم الضيافة والفنادق، وإن رجال الأعمال والمسافرين الذين يترورون دبي بشكل منظم سيحصلون على أعلى مستويات الخدمة وعلى أفضل ما يمكن تقديمه من خدمات شخصية ومميزات تجعل من إقامتهم تجربة فريدة بوجود نادي هورايزون. إننا نؤكد تماماً حاجة كل مسافر بالحصول على كامل مواصفات الراحة والخدمة الممتازة وسنعمل جاهدين لتوفيرها."



سانتياغو، فيما تم افتتاح فنادق في جورج تاون وفي غراند كايمان خلال العام الماضي. وقال ساميكون كوبر، رئيس العمليات التنفيذي في شركة فنادق الريتر كارلتون: "إن نيل سلسلة فنادق الريتر كارلتون هذه المرتبة للعام الرابع على التوالي يعتبر نجاحاً كبيراً لجهودنا في المحافظة على مكانتنا على الرغم من التحديات الاقتصادية الحرجة التي يتعرض لها القطاع الفندقي".



Where comfort meets with luxury

195 tastefully decorated rooms - 24 hour room service - private sandy beach - 3 swimming pools - gymnasium - squash & tennis courts - watersports - business centre - banqueting - conference - international spa - 12 food & beverage outlets



DUBAI MARINE

BEACH RESORT & SPA

P.O. Box 51462, Jumeirah, Dubai, U.A.E.
Tel.: +973 4 3865111 Fax: +973 4 3860234

Website: www.dubmarine.com



الأردن: تعميمات محاسبية جديدة لعام 2003



باسل الهداوي

أصدرت هيئة التأمين في الأردن مؤخراً تعليمات السياسات المحاسبية والنماذج اللازمة لإعداد التقارير والبيانات المالية وعرضها على شركات التأمين، والتي من المتوقع تطبيقها على البيانات المالية للشركات في العام 2003. وقال مدير عام الهيئة، د. ياسل الهداوي أن إصدار هذه التعليمات يمثل خطوة مهمة ومفصلة على طريق تنظيم وتطوير الرقابة على أعمال شركات التأمين في المملكة، وذلك في إطار الخطط والبرامج التي تنفذها الهيئة للرقابي بمستوى قطاع التأمين. كما بين أهمية هذه التعليمات في توحيد السياسات المحاسبية المهمة التي يجب على شركات التأمين اتباعها لدى إعدادها بياناتها المالية والمحاسبية وكذلك في عرض هذه البيانات المالية من قبل كافة شركات التأمين، مما يسهل عملية مقارنة وتحليل أداء الشركات وتوفير نوع من الثبات والموضوعية في المعلومات والبيانات المالية والاقتصادية وتوفير الشفافية لقراري البيانات المالية، فضلاً عن تسهيل عملية الرقابة على شركات التأمين وضمان أن كافة الشركات

تستخدم الأسس المحاسبية ذاتها عند إعدادها بياناتها المالية. وبين مدير عام الهيئة أن توفير الشفافية لقراري البيانات المالية وتسهيل عملية الرقابة على الشركات تمت من خلال التمييز بين النماذج المالية المطلوب من شركات التأمين إعدادها طبقاً لطبيعة نشاط الشركة، حيث تم التمييز بين الشركات التي تمارس أعمال التأمين العامة وتلك التي تمارس أعمال تأمينات الحياة والشركات التي تمارس أعمال التأمينات العامة وتأمينات الحياة معاً، إضافة إلى نماذج مختصة لشركات التأمين الإسلامية. ومن أهم ما جاء في تعليمات السياسات المحاسبية ونماذج التقارير المالية، المعلومات التفصيلية المختلفة لكافة أرجح نشاطات شركات التأمين والتي على شركات التأمين بيانها في الإيضاحات للرفقة بيناتها المالية، كما تلزم شركات التأمين بتزويد الهيئة بالنماذج الواردة في الملاحق المرفقة بالتعليمات بشكل نصف سنوي مراجعة من قبل الدقيق، وسنوي مدققة ومصانق عليها من قبل الدقيق. أما في ما يتعلق بنماذج التقارير والبيانات المالية الربعية التي يتوجب على الشركات تزويد الهيئة بها فسيتم تعديدها بموجب قرار يصدر عن مدير عام الهيئة. كما أوضح الهداوي أن تعليمات السياسات المحاسبية والنماذج المالية سيحدث نقلة نوعية في مستوى العرض والإفصاح للتعاط بالبيانات المالية لشركات التأمين في المملكة، ويزيد من الثقة والمصداقية في البيانات المالية لشركات التأمين، وشدد على أهمية التزام كافة شركات التأمين بالسياسات المحاسبية والنماذج الواردة في هذه التعليمات.

الليزة عضواً منتدباً لشركة دبي الإسلامية للتأمين



حسن محمد الليزة

أعلن مجلس إدارة شركة دبي الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين "أمان" من تعيين حسن محمد الليزة، في منصب العضو المنتدب للشركة. ويُعتبر الليزة من الأعضاء البارزين في القطاع المصرفي المحلي والخليجي، وعضواً مؤسساً لبنك دبي الإسلامي، إذ كان التحق بالعمل في البنك العام 1976، واستطاع منذ ذلك الحين أن يلعب دوراً محورياً في التطورات التي شهدتها بنك دبي الإسلامي من خلال منصبه كمدير تنفيذي والذي تسلمه في العام 1988 وغيره من المناصب التي تبوأها في العديد من اللجان. كما يعدّ الليزة عضواً لجلس الإدارة في العديد من المؤسسات في الداخل والخارج كممثل للبنك.

وتتألف مجموعة الأعضاء المؤسسين لشركة "أمان"، التي طرحت أسهمها بقيمة 33 مليون درهم للاكتتاب العام في تشرين الأول/أكتوبر الماضي، من: بنك دبي الإسلامي، مكتب الاستثمار، سلطنة منطقة دبي الحرة للتكنولوجيا والتجارة الإلكترونية والإعلام، الشركة الإسلامية للاستثمار، شركة الإمارات للتأمين، إضافة إلى كل من سلطان سعيد الفصوري، محمد عبد الله القرقاوي، صالح سعيد لوتاه، هاشم عبد الله الدبل، سعود باعلوي، بطي خليفة بن درويش وحسين محمد لليزة.

البحرينية الكويتية للتأمين: نمو الأقساط والأرباح



سمير الفوزان

حققت نتائج استثمارات الشركة البحرينية الكويتية للتأمين زيادة بنسبة 31,6 في المئة مقارنة بالعام 2001 وجاءت هذه الزيادة على الرغم من تقلبات التي شهدها أسواق المال والاستثمار العالمية. وبلغت الأرباح الصافية للشركة 1,2 مليون دينار بحريني في العام 2002 بزيادة نسبتها 18,7 في المئة مقارنة بالعام 2001 حيث بلغت أرباحها مليون دينار. وسجل إجمالي أقساط التأمين المكتتبة لديها زيادة بنسبة 26,6 في المئة في العام 2002 حيث بلغت قيمة هذه الأقساط 16,6 مليون دينار مقارنة بـ 13,1 مليون دينار في العام 2001. في مقابل ذلك، سجلت أرباح عمليات التأمين انخفاضاً نسبته 20 في المئة في العام المنصرم والتي بلغت قيمتها الإجمالية 326,8 ألف دينار مقارنة بـ 409,6 ألف دينار في العام 2001.

خاص ... خاص ... خاص

"دار الاستثمار": أرباح وزيادة رأس المال

قال رئيس مجلس الإدارة العضو المنتدب لشركة "دار الاستثمار" عدنان المسلم أن "الدار" حققت نتائج جيدة للعام الثامن على التوالي، وزادت أرباحها في العام 2002 بنسبة 37 في المئة لتصل إلى 4 ملايين دولار في مقابل 3 ملايين للعام 2001. وأشار أن الزيادة شملت التوزيعات وربحية السهم ومجموع الأصول التي بلغت 53 و 37 في المئة على التوالي، إضافة إلى ارتفاع حقوق المساهمين بنسبة 12 في المئة.

وقال المسلم أنه تقرر توزيع أسهم منحة على المساهمين بواقع 10 في المئة وزيادة رأس المال بنسبة مماثلة ليتجاوز رأس المال 29 مليون دينار، ليصل إجمالي حقوق المساهمين إلى 42 مليوناً.

"الوطني": استمرار التفاوض على حصة من "الأهلي القطري"

يتابع بنك الكويت الوطني مفاوضاته مع إدارة البنك الأهلي القطري بهدف شراء حصة مؤثرة لتولي إدارة البنك. وقد بات معروفاً أنَّ هذه العملية ستتم عبر رسملة جديدة للبنك يكتب فيها البنك "الوطني" بأكثر من 40 في المئة. ولكن يبدو أن الظروف الراهنة ستؤجل، مؤقتاً، استكمال هذه العملية في انتظار استقرار الوضع.

وتأتي خطوة بنك الكويت الوطني في إطار سياسته الرامية إلى تأمين حضوره في البلدان العربية، وقد سبق ذلك تحويل فرع الأوف شور في البحرين إلى فرع تجاري، والحصول على ترخيص لفتح في السعودية، مع استمرار سعيه إلى إيجاد موطئ قدم له في مصر، هذا إضافة إلى وجود بنك تابع له في لبنان منذ سنوات.

المحتويات

72 - المصارف الكويتية عشية انطلاق المصارف الإسلامية.....

74 - أول بنك خاص في المغرب.....

76 - أخبار المصارف.....

رأي

أنظمة الأمان التكنولوجي

رغم التقدم الهائل في وسائل وتقنيات الأمان التكنولوجي، فإن القدرة على خرق أنظمتها تتطور هي الأخرى باستمرار، فقد كشف مؤخراً عن عملية دخول إلى أنظمة تحويل الأموال لدى "سيتي غروب"، أكبر مجموعة مصرفية في العالم، والقيام بعملية تحويل أموال بقيمة 37 مليون دولار خلال صيف 1999 من قبل عصابة منظمة، العملية الأولى البانعة 22 مليون دولار تم توقيفها من قبل البنك المستفيد الذي ساورته شكوك حول حركة حساب العميل لديه، إذا العملية الثانية بقيمة 15 مليون دولار تقريباً، فقد نجحت في المرور عبر مصرف تركي حيث تم قبض المبلغ من قبل السارقين.

إن توقيت الإعلان عن هذه السرعة في هذه المرحلة بالنهاية، حيث كل الانتباه مأخوذاً بالحرب، يهدف إلى توعية المصارف وعملائها على حد سواء إلى إمكانية حدوث هذه العمليات خصوصاً في مثل هذه الظروف. وقد صدر مؤخراً عدد من الدراسات والمقالات حول موضوع السرقة الإلكترونية في الولايات المتحدة وبريطانيا وجنوب أفريقيا والتي تشير إلى استمرار محاولات السرقة لدى بعض المصارف في هذه البلدان.

وما بلغت الانتباه في هذه الحادثة ليس حجم العملية نفسها والتي لا تشكل سوى جزء صغير من أرباح مصرف مثل "سيتي غروب"، إلا أنها كُتبت في حنى المصارف الكبرى، وفي مقدمتها "سيتي غروب" الذي يتتبع باحث والقرى أنظمة الأمان بين المصارف في العالم، يمكن أن تكون ضحية أعمال اختلاس أو سرقة منظمة، كما أن أسلوب هذه العملية ليس معهوداً، حيث أنه في معظم الأموال تتم السرقة على فترة طويلة من الزمن عبر تحويل مبالغ صغيرة نسبياً بشكل دوري ومستمر لتجنب إثارة الشكوك. أما في هذه الحالة، فلم يتم هناك أية محاولة لإخفاء السرقة بل تم اعتماد أسلوب السرعة في التنفيذ.

لكن لا يُدعى من الاعتراف بأن الأنظمة وإجراءات الأمان لدى المصارف قد تطورت كثيراً في السنوات الأخيرة، إذ إن أسلوب السرعة المعتمد في عملية السرقة هذه يشكل دليلاً على مدى زيادة صعوبة اختراق أنظمة الأمان في المصارف لفترات طويلة، وهذا ما اضطر السارقين إلى المخاطرة باختلاس مبالغ كبيرة من المال، علماً بأن المبالغ الكبيرة هي التي تجري المراقبة الحقيقية والمستمرة عليها خصوصاً في ضوء اعتماد معظم المصارف في العالم إجراءات مكافحة تبيض الأموال التي تسهم أيضاً في الكلفة السريع عن محاولات الاختلاس والسرقة.

المصارف الكويتية عشية انطلاق المصارف الإسلامية



بيت التمويل الكويتي
KUWAIT FINANCE HOUSE



الوطني
NBK



زيادة متواضعة في الأرباح نتيجة اشتداد المنافسة

الكويت - الاقتصاد والأعمال

زادت أرباح القطاع المصرفي الكويتي خلال العام 2002 على المليار دولار وبلغت نحو 304.2 ملايين دينار، أي بزيادة نسبتها نحو 4 في المئة مقارنة بآرباح العام 2001 التي بلغت 292.6 مليون دينار.

وتعد نسبة النمو خلال 2002 متواضعة قياساً بالمددات التي تحققت خلال السنوات الماضية وذلك لأسباب عدة أبرزها الآتي: استخدام المنافسة على نحو أكثر في الهوامش التي جاءت مضغوطة لتحقيق أكبر قدر ممكن من حجم الأعمال، وتركزت المنافسة في قطاع التجزئة الذي شهد ظهور المزيد من منتجات التمويل لا سيما في قطاع الاستهلاك، فضلاً عن القروض والتسهيلات الشخصية.

- انخفاض معدلات الفوائد على الدينار مرات عدة خلال 2002 وذلك في موازاة انخفاض الفوائد على الدولار الأميركي.

- ضعف حركة الاستيراد والتي راوحت معدلاتها مكانها وأثرت في محفظة تمويل التجارة

- المشكلات التي تعرّض لها بعض البنوك، مثل بنك الأوسط الذي شهد صراعاً بين مجموعتين للسيطرة عليه هما مجموعة للمشاريع (كبيكو) وتحالف مجموعة الأهلي المتحد - المزروق، علماً أن الأولى تملك أكثر من 30 في المئة من رأس المال والثانية أكثر من 40 في المئة، حيث بدا أن التعاضيف بين المجموعتين صعب بعدما تمّ انتخاب مجلس إدارة استثنائية مجموعة المشاريع من حق التمثيل فيه لدواع قانونية تحذر ديولها من المحاكم حالياً

أرباح البنوك الكويتية

(2002 - 2001) (مليون دينار)

2001	2002
105	106.1
42.1	45.5
35	38.9
20.6	18
14	19.2
15.2	11.2
9.4	10.7
51.3	54.6
292.6	304.2

البنك الكويت الوطني
بنك الخليج
البنك التجاري
بنك برقان
البنك الأهلي
بنك الكويت والشرق الأوسط
البنك العقاري
بيت التمويل (بيتك)
المجموع

- انتعاش التمويل في الشركات الإسلامية مثل أعيان وأصول وشركات تمويل غير إسلامية مثل التسهيلات التجارية. وهذه الشركات شكلت منافسة قوية للبنوك لا سيما في قطاع تمويل الاستهلاك عموماً والسيارات خصوصاً، علماً أن بيت التمويل (بيتك) ناشط جداً في قطاع تمويل السيارات أيضاً.

- انتعاش سوق الأسهم (البورصة) الذي نما مؤشره خلال 2002 نحو 40 في المئة الأمر الذي دفع بشرائح واسعة من المدخرين والمستثمرين إلى توظيف الأموال في البورصة بدلاً من الدوائع التي انخفضت الفوائد عليها مرات عدة وكادت تراوح (أي تلك الفائدة) بين 1 و3 في المئة فقط.

- انخفاض معدلات الفائدة أتى أيضاً إلى توجيه بعض المستثمرين إلى سوق العقار التي شهدت معدلات الاستثمار فيها نمواً قياسياً خلال 2002 وذلك في القطاعات الاستثمارية والسكنية والتجارية. وفي مجال التمويل العقاري نشطت الشركات الإسلامية على نحو منافس جداً للبنوك التقليدية لأنها (أي الإسلامية) تستطيع

تملك محافظ عقارية وهو أمر غير متاح أمام البنوك التجارية. وتأتي التسهيلات الشخصية في الكويت في مقدم عمليات التمويل وهي بلغت في نهاية كانون الثاني/ يناير 2003 نحو 2687 مليون دينار مقابل 1074 مليوناً للتجارة و1310 ملايين للعقار و569 مليوناً للصناعة و437 مليوناً لقطاع الإنشاءات و20 مليوناً للزراعة إلى جانب رصيد تمويل يبلغ 618 مليون دينار من المؤسسات التمويلية غير المصرفية وتحديداً من الشركات الإسلامية ومن ضمنها بيت التمويل (بيتك).

وكان نمو التسهيلات الشخصية خلال العام الماضي قياسياً، إذ بلغ نحو 30 في المئة في مقابل 23 في المئة للعام 2001 و5 في المئة للعام 2000. يذكر أن تمويل قطاع التجارة لم يشهد نمواً يذكر في مقابل نمو تمويل الصناعة والعقار والإنشاءات 28 و27 و13 في المئة على التوالي.

ومع اقتراب إقرار قانون المصارف الإسلامية يتوقع أن يتغير المشهد المصرفي الكويتي جذرياً، فقد أعدت المصارف التجارية العدة اللازمة لتأسيس شركات تابعة تعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية وسيكون هناك البنك الوطني الإسلامي (تابع للبنك الوطني) وذراع إسلامية للبنك التجاري يترجح أن يكون البنك العقاري الحالي الذي سيتحوّل إلى إسلامي، كما أن بنك برقان وبنك الكويت والشرق الأوسط، فضلاً عن بنك الخليج والبنك الأهلي قطعوا أشواطاً بعيدة في هذا الميدان. إلى ذلك علم أن لدى مصرف الكويت المركزي 19 طلب ترخيص إسلامي يجعل حالياً على غريلتها وبدفع بعضها للاندماج في ما بينها، وذلك لإصدار ترخيص أو ثلاثة تراخيص على الأكثر. ■

Moreca 2003

Date

4:00-10:00pm

Venue



Beirut Central District • Lebanon

The Levant's Largest and Most Regional Hospitality and Food Event

Featuring



The Levant Trade Show
for Hospitality & Foodservice Industries



and

- Deco'tel
- The Annual Hospitality Forum
- The Hospitality Salon Cullinaire
- The Lebanese Bartenders Competition
- The Job Meeting Point
- The Table-Setting Contest

Deco'tel

Lebanon Hospitality & Culinaire



260 EXHIBITORS • OVER **775** BRANDS • **16,000** TRADE VISITORS



Plan your participation now!

Hospitality
SERVICES

For further information:
call **Hospitality Services** at +961.1.480081
E-mail: Info@hospitalityservices.com.lb
Website: www.hospitalityservices.com.lb

Special travel and hotel accommodation are available





خالد ودغيري

أول بنك خاص في المغرب ودغيري: لدينا خطة طموحة للبنك التجاري المغربي

آذار/مارس استحدثت منصب المدير العام بتوقية كل من أبو بكر جاي ومحمد الكتاني لهذا المنصب، وقد كلف الأول بنشاطات بنك التفصيل (شبكة الوكالات، بنك الخواص، الإمكانات...)، والثاني بنشاطات التمويل والاستثمارات (المقاولات الكبرى والمجموعات...)، وباقي المديرين وأُعت على ثلاث إدارات هي الأدوات والإمكانات ثم التدبير الشامل للمجازفة وأخيراً مالية المجموعة. وترتبط بعض المصالح مباشرة بالرئيس كالمفتشية العامة والتواصل واللجنة التنفيذية، فيما استحدثت لجناتان لهما علاقة بالمجلس الإداري وهما اللجنة الاستراتيجية ولجنة المجازفات والمسابقات.

التحدي الكبير

ومن خلال أجوبة خالد ودغيري على أسئلة الصحافة كان صريحاً في تحديد معالم الأعداء الحقيقية التي ينتظرها خصوصاً عندما تُقدِّم الإشاعات التي تتحدث عن احتمال اندماج البنك التجاري المغربي مع البنك المغربي للتجارة والصناعة إلا أنه لم يستبعد أن يدرس بنكهة أي فرصة تتحاح له معللاً ذلك بكون الاعتمادات الذاتية للمؤسسة تخوّلها ذلك. وتبقى أولوية الرئيس الجديد هي جعل البنك التجاري المغربي "بطل وطني" وهو ما رأى فيه رجال الإعلام تحدياً صريحاً موجهاً إلى البنك الشعبي وهي مؤسسة عمومية والأولى في القطاع من جهة، وربما اتخاذ مبادرات تجاه تعزيز الاقتصاد المغربي بشكل يعزّز سمعة المؤسسة كـ "مقاولة مواطنة".

وقد أجمع المثلّون أنّ العام 2003 يشكّل منعطفاً حاسماً في حياة البنك التجاري المغربي، وقد بدت أولى إشارات الرئيس الجديد من خلال إضفاء الصداقية على مالية ومحاسبة المؤسسة وإحاطته بكوادر شابة ومتعززة قادرة على رفع التحدي.

خلال العام الماضي على أداء طيب، بحيث بلغ الناتج البنكي الصافي 2426 مليون درهم (240 مليون دولار) وحققت الودائع ارتفاعاً 7 في المئة لتبلغ أكثر من 42100 مليون درهم (4 مليارات دولار) فيما كان ارتفاع القروض بطيئاً ولم يتجاوز 3,6 في المئة.

وقد ترك الإعلان عن هذه النتائج ردود فعل قوية داخل الأوساط المصرفية، وقال محلّون مليون إنَّ البنك التجاري المغربي أظهر شجاعة نادرة في الإعلان عن حجم أرباحه الحقيقية وإنَّ ذلك قد يجرع الكثيرين!

المشروع المستقبلي

عندما تحدّث خالد ودغيري عن مشروع الماقولة الذي سيجدد مسار واستراتيجية البنك التجاري المغربي لما بعد مرحلة عبد العزيز العلمي، لم يقل أنه يحمل في جعبته مشروعا جاهزا بل أصر على أنّ مشروع الماقولة يجب أن يكون ثمرة عمل جماعي لأطر المؤسسة، لذلك بادر إلى إعداد خطة جديدة وأهل نفسه شهرين قبل أن يخرجها للعنن. الخطة الجديدة للبنك التجاري المغربي والتي اعتمدها المجلس الإداري منتصف شهر

في أول إطلالة إعلامية له، نجح خالد ودغيري، الرئيس المدير العام للبنك التجاري المغربي في شرح الوضع المالي للمؤسسة، ووضع تصوّر تطبيقي لما سيكون عليه أول بنك خاص في المغرب خلال الأعوام المقبلة.

مفاجأة الحصيلة المالية

خلال العشرية الماضية كان البنك التجاري المغربي يحقق نسب نمو مستقرة في الأرباح، ما حوّلته لريادة البنوك في الأرباح الصافية. إلا أنّ حصيلة البنانات الحاسية للعام 2002 خلّفت مفاجأة كبيرة لجهة تراجع هذه الأرباح بنسبة 96 في المئة بحيث انقلبت من 853 مليون درهم (نحو 84 مليون دولار) إلى 27,5 مليون درهم فقط (2,5 مليون دولار).

وعزا ودغيري ذلك إلى تكوين مؤونات عن فروض أعيد تصنيفها وفق تعليمات البنك المركزي وقدرت بنحو 1130 مليون درهم (110 مليون دولار) "مما يجعل البنك التجاري المغربي يستجيب للمعايير الدولية ويقدم حصيلة تعكس الحقيقة المالية للمؤسسة"، ومع ذلك قال ودغيري إنَّ المؤسسة وقعت

LA BANQUE À VOTRE SERVICE
- PAYSAN DU GROUPE BOE
- SERVICES FINANCIERS
- INTERNATIONAL CUSTODY
- CLUB INVEST EXPORT
- MOBILISATION DES
- BANQUES

Offrez vos comptes sur Internet
24x24 et 7x24 grâce à
Internet
le nouveau service de banque à
distance via Internet de la
Banque Commerciale du Maroc.

BENJAMIN SUR LE SITE DE LA
BANQUE COMMERCIALE DU MAROC
ouvert 22 mars 2003

Assistance
24h/24h par téléphone
et Internet
La 1^{re} du 105 LINE a changé
Appelez le 02 95 63 83

Communiqué RÉSULTATS ANNUELS 2002

Carte
bancaire
2 nouvelles
services
associés

Activ' Épargne
une nouvelle voie
de placement

Click

البرنامج التكنولوجي العربي الأول
على قناة



الأحد
إطار
12pm KSA

القطر

الأثنين
عاشق

2:30am KSA

الأحد
سابق
8:30pm KSA

Click

إعداد وتقديم : توفيق جبران
إعداد : مهند أمين
إخراج : أحمد عاطف

BIBLIOTHECA ALEXANDRINA

مكتبة الإسكندرية

شاهدونا وزورونا على : www.click.ae



القطر

Arabsat 2A, C Band Frequency 4039.25 MHz Arabsat 3A, KU -Band Frequency 11839.5 MHz
Europe Hotbird (3) MPEG2 Frequency 12279.6 MHz

USA & Canada Telesat (5) MPEG2 Frequency 2152.5 MHz Nilesat 11868 MHz B SKY B Channel 824

المؤسسة العربية المصرفية

حققت المؤسسة العربية المصرفية انجازاً تشغيلياً في العام 2002 بلغت قبل خصم المخصصات والضرائب وحقوق الألفية 253 مليون دولار في مقابل أرباح محققة في العام 2001 بلغت 288 مليون دولار، إلا أن مخصصات خسائر القروض وصلت إلى 237 مليون دولار، ما حوّل الأرباح إلى خسارة صافية قدرها 51 مليون دولار.

وجاءت هذه الخسائر نتيجة للتراجع الاقتصادي في المناطق التي كان للمؤسسة وجود أو مخاطر فيها وهي أوروبا وشمال أفريقيا، وتعرّس سداد الديون في الأرجنتين، والتراجع الذي شهدته أسواق هونغ كونغ والخصومات التي رصدت لتغطية خسائر محفظة الجديدين، وارتفاع البخل التشغيلي قبل المصروفات 744 مليون دولار في مقابل 762 مليوناً للعام 2001، وارتفعت المصروفات التشغيلية بنسبة 4 في المئة لتصل إلى 491 مليون دولار نتيجة لارتفاع اليورو في مقابل الدولار.



غازي عيد الجواد

وعلى الرغم من ذلك، احتفظت المؤسسة العربية المصرفية بقاعدة رأسمالية قوية مكونة من الفئة الأولى قبلت نسبة ملاءة رأس المال 12,9 في المئة (13,3 في المئة نهاية 2001)، وعلى النقيض نفسه حافظت المؤسسة على وضعها القوي من حيث السيولة قبلت نسبة الجورحات السائلة إلى الودائع في 54 في المئة في مقابل 50 في المئة للعام 2001، فيما استقرت نسبة الديون إلى الودائع عند 66 في المئة، وبلغ مجموع حقوق المساهمين 1766 مليون دولار في نهاية 2002.

من جهة أخرى، ارتفع إجمالي موجودات المجموعة بنسبة 10 في المئة إلى 29,313 مليون دولار أميركي (26,545 مليوناً في العام 2001)، ويعود ذلك بصحة أساسية إلى تأثير سعر تحويل اليورو القوي على موجودات فروع المؤسسة العربية المصرفية في أوروبا، وفي حين نمت موجودات القروض بنسبة 8 في المئة إلى 15,379 مليون دولار أميركي (14,225 مليوناً في العام 2001)، من أجل المحافظة على مستويات عالية من السيولة، ارتفعت الأوراق المالية القابلة للتداول بنسبة 26 في المئة إلى 5,005 ملايين دولار أميركي (3,957 ملايين في العام 2001) فيما ارتفعت الودائع لدى البنوك الأخرى بنسبة 6 في المئة إلى 6,802 ملايين دولار أميركي (6,444 ملايين في العام 2001).

في العام 2002 مارست المجموعة مزيداً من التعرّيش لتخفّضات تمويلها حيث أغلقت مكاتبها التشغيلية في لوس أنجلوس وتم تحويل أعمالها إلى فرع نيويورك. وإلى ذلك تم وقف خطط التوسع في شركة المؤسسة العربية المصرفية للأوراق المالية (مصر) خلال العام نظراً لصعوبة الفرص الاستثمارية.

وقد جددت المؤسسة استراتيجيتها بالتركيز على العالم العربي وما يتعلق بتمويل المشاريع والتوسع في إمكانيات تمويل التجارة. وفي الوقت نفسه، فإن البنك قد بدأ اتخاذ خطوات لبيع استثماره البالغ 55 في المئة من أسهم إنترناشيونال بنك أوف آسيا في هونغ كونغ، للاستفادة من رأس المال في دعم الأعمال في العالم العربي، وسيتم دمج وحدات المؤسسة الأوروبية في فرانكفورت وميلانو

مع بنك المؤسسة العربية المصرفية الدولي في لندن خلال العام 2003، لتتوالى الأعمال المتعلقة بالعالم العربي من خلال منصة أوروبية موحدة، وحيث أن بنك المؤسسة العربية المصرفية الدولي في لندن يتبعه فرع في باريس، فإن هذا المجمع سينتج عنه تكوين المركز النوعي الأوروبي لمجموعة المؤسسة العربية المصرفية، في ما يتعلق بالتمخصص في المنتجات والكفاءة التشغيلية إلى جانب التفوير في الكلفة من خلال مركزية إدارته وأعماله.

وقال غازي محمود عيد الجواد، الرئيس التنفيذي للمجموعة العربية المصرفية: "كانت الأوضاع غير مؤاتية خلال العام 2002، غير أن نتائج عملياتنا تكشف بوضوح أننا وعلى الرغم من هذه المصاعب مازلنا نمضي قدماً نحو خلق قاعدة راسخة وعريضة من الأعمال لضمان تحقيق النمو في الإيرادات. ولقد وصلنا اقتناص الفرص الجديدة في الأسواق العربية المحلية من طريق بنوكنا في الجزائر، والأردن وتونس ومصر لتعزيز قاعدة منتجاتنا، مستفيدين من انتشارنا ووجودنا العالمي لدعم هذه الأهداف".

مؤسسة الخليج للاستثمار



هشام الزعوي

حققت مؤسسة الخليج للاستثمار العام 2002 ارتفاعاً في إيراداتها، على الرغم من ضعف الأداء الاقتصادي العالمي، فبلغ مجموع إيراداتها، بعد الخصومات، 90,3 مليون دولار، أي بارتفاع نسبته 5,9 في المئة عن العام السابق، ويصل هذا الإيراد عائداً على رأس المال نسبته 12 في المئة، وعلى متوسط حقوق المساهمين نسبة 8,3 في المئة، مقارنة بـ 7,3 في المئة العام 2001.

كما ارتفعت إيرادات التشغيل بنسبة 22,2 في المئة، لتصل إلى 122,8 مليون دولار، وإيرادات الفوائد بنسبة 62,3 في المئة مقارنة بالعام السابق.

وقرر مجلس إدارة المؤسسة الاستثمار في سياسته الخاصة بالتوزيعات النقدية، فقرر توزيع 75 مليون دولار عن العام 2002، أي بنسبة 10 في المئة من رأس المال المدفوع.

وبلغ إجمالي حقوق المساهمين في نهاية العام 1178,1 مليون دولار، فيما بلغ إجمالي الموجودات 5804,9 ملايين دولار، أي بزيادة قدرها 4,8 في المئة عن العام 2001.

وقال رئيس مجلس الإدارة، وزير الاقتصاد الوطني العماني أحمد عبد الله بنسبكي، إن المؤسسة نجحت، على الرغم من ضعف للناتج الاقتصادي العالمي، في إيجاد الفرص الاستثمارية الجيدة التي ساعدت في تحقيق النمو في حجم الأعمال والربحية وإدارة المخاطر الاستثمارية بصورة جيدة.

وقال مكّي أنه إضافة إلى الأداء المالي القوي، حققت المؤسسة عدداً من الإنجازات خلال العام 2002، من أهمها نجاحها، في إصدار ذات فائدة عالية بمبلغ 300 مليون دولار لمدة خمس سنوات، ويكفله تقل عن بعض الإصدارات الأقلية في المنطقة خلال الفترة نفسها، إضافة إلى إصدارها للمقاييس الجعق لآداء أسواق الأسهم في دول مجلس التعاون الخليجي، وبفضل الأداء المتميز للمؤسسة فقد

وأضاف أن عملية التطوير الرئيسية والمستمرة للبنية التحتية وعمليات وأنظمة تقنية العمليات ساهمت في احتلال البنك المقمة من حيث التطور التقني في القطاع المصرفي في المملكة. وأشار المصان إلى أن تحقيق البنك هذا الرقم القياسي في حجم تداول الأسهم السعودي يؤكد قوة مركز البنك وتوقعه في هذا المجال من حيث قاعدة العملاء لديه وكذلك لتوفر الكفاءات السعودية من ذوي الخبرات العالية في مجال العمل المصرفي في جميع فروع البنك وإدارته المختلفة.

البنك السعودي الهولندي



بيتر فان ден بوش

أبرم البنك السعودي الهولندي اتفاق تعاون مع الشركة الوطنية للتأمين التعاوني (التعاونية للتأمين). ويوجب الاتفاق يتولى البنك تسويق منتجات استثمارية كبرامج الحماية والإضرار الخاصة بالتعليم والتقاعد إضافة إلى مجالات تعاون أخرى يعلن عنها في وقت لاحق. ويعتبر هذا الاتفاق الأول من نوعه بين بنك سعودي وشركة تأمين سعودية.

وخب يجتبر بالتقنين العضو المنتدب للبنك بالاتفاق ونؤه بـ"التعاونية للتأمين" كأكبر شركة تأمين وطنية على مستوى المنطقة. وقال أن هذا التعاون سيعزز بشكل فعال من ستراتيجية التغير والتطوير الشاملين التي يتبناها البنك السعودي الهولندي، وأوضح بالتقنين بأن هذه الشراكة سعود بخاضة كبيرة على عملاء البنك.

بنك دبي الوطني



عبد الله محمد صالح

حاز بنك دبي الوطني على جائزة دبي للتقنية البشرية للعام 2002، التي استحدثت لأول مرة في القطاع المصرفي بهدف تشجيع القطاع الخاص على مضاعفة عملية تطوير الموارد البشرية في دولة الإمارات العربية المتحدة. تسلم الجائزة العضو المنتدب للبنك عبد الله محمد صالح في احتفال حضره ولي عهد دبي، وزير الدفاع الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم وعدد كبير من رجال المال والأعمال.

قال صالح إثر تسلم الجائزة: "إننا فخورون بالحصول على هذه الجائزة، ونحن نعتبرها تقديراً للجهود الكبيرة التي قامت بها إدارة البنك لتوظيف وتطوير قدرات مواطني الإمارات العربية المتحدة، وخلق بيئة عمل مناسبة تدفعهم لمواجهة التحديات والتغلب عليها. وأكد على عزم البنك الحفاظ على مكانته المتميزة في

رفت شركة موديز للائتمان بتقييم المؤسسة من Baa1 إلى Baa2. من جانبه، أوضح الرئيس التنفيذي للمؤسسة هشام الزوقي أن خطة العمل المستقبلية للمؤسسة تقوم على الاستمرار في سياساتها التوسعية وزيادة حجم أعمالها وذلك بالبحث عن الفرص الاستثمارية الجديدة التي تتلاءم مع خطة عملها وقاعدة رأس المال وحجم المخاطر المقبولة لديها. وأضاف: "إننا ملتزمون بتقديم مجموعة متكاملة من الخدمات المالية والاستثمارية بهدف تطوير القطاع الخاص ودعم اقتصاديات منطقة الخليج". وذكر أن من أهداف المؤسسة المستقبلية الاستمرار في تطوير أساليب عملها مع احتفاظها بالزونة اللازمة، الأمر الذي تم تحقيقه خلال العام الماضي. وأكد الزوقي شقته بأن الأسس التي أرسها المؤسسة للعمل المستقبلية في وضوح خطة عملها ستساعد في تحقيق للنمو والربحية.

يذكر أن مؤسسة الخليج للاستثمار الرائدة في منطقة الخليج وهي مملوكة بالتساوي من دول مجلس التعاون الخليجي الست تعتبر من أقوى المؤسسات في المنطقة من حيث قاعدة رأس المال حيث يبلغ رأس مالها المصوّح به 2100 مليون دولار أميركي.

بنك الرياض



فهد الرشيد

وافقت الجمعية العمومية لبنك الرياض على توصيات مجلس الإدارة بتوزيع 640 مليون ريال أرباحاً على المساهمين، بواقع 8 ريالات للسهم، إضافة إلى ما تم توزيعه في النصف الأول من العام 2002 وقدره 600 مليون ريال بواقع 7,5 ريالات للسهم الواحد، وبذلك بلغ إجمالي ما تم توزيعه 1240 مليون ريال بواقع 15,5 ريالاً للسهم الواحد، أي 31 في المئة من القيمة الاسمية للسهم.

وافتت الجمعية العمومية تعيين تيمور عبد الله على رضا عضواً في مجلس الإدارة خلفاً للدكتور فريد محمد حسين زيمان الذي عُين محافظاً لهيئة تنظيم الخدمات الكهربائية. وكانت الجمعية العمومية انعقدت برئاسة راشد العبد العزيز الراشد ويتصاب قانوني مكل 65,9 في المئة من إجمالي الأسهم.

البنك السعودي البريطاني

حققت وحدة تداول الأسهم المحلية في البنك السعودي البريطاني للركز الأول في حجم تداول الأسهم المحلية بين البنوك السعودية حسب تقرير مؤسسة النقد العربي السعودي، حيث وصلت المبالغ المتداولة إلى أكثر من 37 مليار ريال سعودي.

وقال سليمان عبد الله المصان نائب العضو المنتدب للخدمات المصرفية إن تحقيق هذا الإنجاز يعتبر امتداداً لنجاحات البنك المتواصلة في هذا المجال على مدى السنوات التسع الماضية حيث شهدت تلك الفترة تحقيق البنك للركز الأول في مجال تداول الأسهم المحلية.

إيرادات الخواص من 66,8 في المئة في العام 2001 إلى 56,1 في المئة في العام 2002، في حين ارتفعت نسبة الإيرادات الأخرى من 33,2 إلى 43,9 في المئة خلال العامين المذكورين.

وارتفع صافي عائدات الخواص قليلاً إلى 195,7 مليون دولار مقارنة مع العام 2001، حيث استفاد البنك من ارتفاع حجم الأصول الذي أتى إلى تعويض تراجع الأرباح في السوق. كما تراجع تكاليف التشغيل بسبب إجراءات الترشيد التي اتبعتها البنك. وازدادت مخصصات خسائر الائتمان بمبلغ 30,6 مليون دولار. وبسبب مستوى تعثر السداد الأعلى تاريخياً في أسواق السندات الدولية، دعت الحاجة إلى وضع مخصصات أكبر لخسائر الأوراق المالية. ورغم تراجعه مقارنة مع العام الذي سبقه، شكل صافي الأرباح بعد الضرائب عائداً على مستوى حقوق المساهمين نسبة بلغت 7,3 في المئة العام 2002.

وارتفع إجمالي الأصول من 15232 مليون دولار إلى 16236,5 مليون دولار بسبب زيادة حجم محفظة الأوراق المالية. وبلغت حقوق المساهمين 1128,2 مليون دولار في نهاية العام 2002. وأكد د. خالد محمد الفاي، الرئيس التنفيذي للبنك، أنَّ الميزة العامة تميزت بالعودة وتوفر السيولة، كما أنَّ الملاءمة المالية مرغوبة جداً، حيث بلغت نسبة مخاطر الأصول وفق توجيهات بنك التسويات الدولية 12,8 في المئة، وتحسنت أيضاً نسبة الأصول السائلة لتبلغ 77,9 في المئة نتيجة لتنوع قاعدة الأصول والتوجه نحو الاحتفاظ بالأوراق المالية التي يسهل تسيلها.

البنك المصري الخليجي

حصل البنك المصري الخليجي على ترخيص من البنك المركزي المصري لمزاولة نشاط الخدمات المصرفية الإلكترونية. وبذلك يعتبر "المصري الخليجي" ثاني بنك يحصل على هذا الترخيص في مصر بعد بنك مصر الدولي.

وكان البنك المركزي وضع ضوابط مشددة بشأن منح التراخيص للبنوك التي ترغب في مزاولة خدماتها المصرفية إلكترونياً بما يضمن سلامة العمليات المصرفية وعدم استقلال هذه الخدمات عبر شبكة الإنترنت لتلازم بالاعتماد الاقتصادي القومي. وتتمثل هذه الضوابط في ضرورة استيفاء عناصر أساسية لنظم السرية وحماية البيانات بما يضمن خصوصية قواعد بيانات العملاء وحساباتهم ويحمي أموال البنوك من الضياع والاستيلاء عليها من قبل القراصنة الذين يخترقون مواقع البنوك ويستولون على حسابات عملائها بطرق غير مشروعة. من جهته أضاف "المصري الخليجي" مؤخرًا بيانات الترخيص الممنوح له من البنك المركزي على الصفحة الرئيسية لموقعه على شبكة الإنترنت طبقاً لتعليمات المركزي بهدف طمأنة العملاء عند التعامل مع موقع البنك إلكترونياً. يذكر أنَّ الخدمات المصرفية الإلكترونية التي يقدمها البنك "المصري الخليجي" تشمل التحويل من حساب العميل لحساب آخر للعميل نفسه وسداد الفواتير وطلب دفتر شيكات والاستعلام عن حركة الحساب والربح إضافة إلى إمكانية إرسال تعليمات من العميل الذي يتعامل معه من خلال شبكة الإنترنت.

اجتذاب المواطن من ذوي المواقف والراغبين في العمل في القطاع المصرفي.

إلى ذلك جرى، في المعرض الوطني الخامس للموظفات في قطاع المصارف والمال الذي أقيم الشهر الماضي في مركز اكسبو في الشارقة، تكريم لعدد من كبار الشخصيات في قطاع المصارف، وكان في مقدمهم الحزم سلطان بن علي العويس، الرئيس التنفيذي لمجلس إدارة بنك دبي الوطني، وتسلم الجائزة نيابة عن آل العويس وزير الماء والكهرباء، عضو مجلس إدارة البنك حميد بن ناصر العويس.

وفي إطار تكريم موظفي القطاع الخاص ممن أمضوا أكثر من 25 عاماً، الذي جرى في إطار المعرض نفسه، نال موظفو بنك دبي الوطني العدد الأكبر من هذه الجوائز.

بنك أبو ظبي الوطني

بلغ صافي أرباح بنك أبو ظبي الوطني للعام 2002 نحو 654 مليون درهم، أي زيادة بلغت 46 مليوناً، ونسبة 8 في المئة عن العام السابق. وبلغ العائد على حقوق المساهمين 19,2 في المئة. واعتبر هذا المستوى من الأرباح الأعلى في تاريخ المصرف، وهو اعتداد لأرباح قياسية حققها في السنوات السابقة. ومن المتوقع توزيع أرباح نقدية على المساهمين بنسبة 30 في المئة من الأرباح. وحقق البنك ارتفاعاً في إجمالي الأصول نسبتة 21 في المئة ليصل إلى 39 مليار درهم، وبلغت الزيادة في حجم التسليفات والقروض 5,4 مليارات درهم، في حجم الودائع 6 مليارات. ويعزز البنك هذا الارتفاع في أرباحه إلى الزيادة الكبيرة في إيرادات العمولات والإيرادات الأخرى والتي بلغت نسبتها 43 في المئة. وذلك على الرغم من تراجع صافي إيرادات الفوائد بنسبة 2,9 في المئة وزيادة مصاريف التشغيل بنسبة 7 في المئة.

بنك الخليج الدولي



إبراهيم بن خليفة آل خليفة

حقق بنك الخليج الدولي أرباحاً صافية في العام 2002 بلغت بعد اقتطاع الضرائب 85,3 مليون دولار أميركي. وجاءت هذه النتائج حسب رئيس مجلس الإدارة، وكبير وزراء المالية والاقتصاد في البحرين الشيخ إبراهيم بن خليفة آل خليفة "ن ظل الأوضاع الصعبة التي سادت أسواق المال والائتمان الدولية".

وعلى الرغم من تراجع الأرباح الصافية مقارنة بالعام الماضي، فإنَّ البنك أظهر قدرة ملحوظة على الاستفادة من خبراته في مجال الأعمال المصرفية الاستثمارية. وساهم ازدياد حجم هذه الأعمال وارتفاع الرسوم بشكل ملحوظ في زيادة الإيرادات غير الفوائد بنسبة 25,7 في المئة من 70,3 مليون دولار العام 2001 إلى 85,8 مليوناً في العام 2002. وقد انعكس ذلك تبدلاً في بنى الإيرادات فانخفضت نسبة

بنك لبنان والخليج

وماستركارد

تبنى بنك لبنان والخليج نظامين مطورين طرحتهما مؤخرًا شركة ماستركارد العالمية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لاكتشاف التزوير، والنظامان هما، Riskfinder وAriston.

هنري شوميسر، مدير أول إدارة الأمن والمخاطر في شركة ماستركارد العالمية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا قال، "لقد طورت ماستركارد هذين الحيلن الفريدين لتؤمن المؤسسات المالية ذات العضوية أداة إضافية لمحاربة تزوير معاملات الدفع بالبطاقات وبالتالي توفير راحة البال للتجار وحاملي البطاقات. إننا امتلاك هذه الأنظمة فلا يتطلب مبلغًا ماليًا كبيرًا، إذ إن سعرها يناسب جميع الأعضاء".

وأضافه، "لقد أظهر بنك لبنان والخليج التزامه لمحاربة تزوير الدفع بواسطة البطاقة ونحن في "ماستركارد" يسرنا أنهم اتخذوا خطوة إيجابية بالاعتماد على Riskfinder وAriston".

يستخدم Riskfinder تقنية متطورة لتقييم المعاملات وكشف إمكانية تزوير استخدام البطاقة. وهو يستخدم نماذج إحصائية لتقييم بيانات التعامل المالية بناءً على تاريخها لتمييز نشاط تزويري

على حساب ما، ويتميّز بكونه أكثر فعالية من غيره من البرامج وذلك لأنه لا يكشف فقط العلاقة الخطية، بل أيضاً العلاقة التفاعلية غير الخطية.

يجمع هذا النظام معلومات خاصة بالتجار وحاملي البطاقات وتوزيعهم الجغرافي، ليعطي الأعضاء نموذج تنبؤ بالتزوير شاملاً وفريداً في هذه الصناعة.

أما Ariston الذي يمكن استخدامه لمراقبة تصريح الدفع بالتناسق مع Riskfinder، فهو نظام إداري يمكن استخدامه لمراقبة السرعة التجارية وشؤون الموظفين وطرق التسويق.

ستاندرد تشارترد

حلق مصرف ستاندرد تشارترد أرباحاً إجمالية قبل اقتطاع الضريبة بلغت 1,262 مليون دولار في مقابل 1,089 مليون دولار في العام 2001، أي بزيادة نسبيتها 16 في المئة، وأرفعت الإيرادات الإجمالية بنسبة 3 في المئة لتصل إلى 4559 مليوناً.

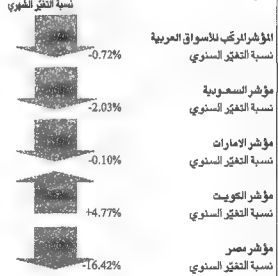
وقال ميريفين دافيس، المدير التنفيذي لمجموعة ستاندرد تشارترد في منطقة الشرق الأوسط وآسيا الجنوبية، ساهمت بنسبة 20 في المئة من الأرباح.

وكان للصرف أتم عملية الدمج مع بنك غرينيلاند وجدد مقوّاته

مؤشرات "شعاع كابيتال" لأسواق الأسهم العربية

في 2003/03/20	المؤشر العام	نسبة التغير % الشهر	نسبة التغير % السنوي
للمؤشر المركب للأسواق العربية	1,019.90	-4.84	-0.72
للمؤشر المركب للأسواق العربية	1,019.90	-4.84	-0.72
مؤشر الإمارات	1,120.28	-1.79	-0.10
مؤشر السعودية	1,139.55	-3.68	-2.03
مؤشر قطر	1,802.60	-3.88	0.53
مؤشر مصر	788.38	-1.66	-1.05
مؤشر الكويت	1,943.94	4.52	4.77
مؤشر البحرين	549.88	-3.75	-3.24
للمؤشر المركب لبلاد الشرق	862.31	0.37	-0.17
مؤشر فلسطين	592.49	0.62	-0.68
مؤشر لبنان	612.71	-0.26	0.51
مؤشر الأردن	1,005.35	0.00	-0.07
للمؤشر المركب لشمال أفريقيا	379.76	-7.93	-7.83
مؤشر تونس	448.26	-8.76	-0.88
مؤشر المغرب	586.43	-6.87	1.22
مؤشر اليمن	248.04	-9.79	-8.22

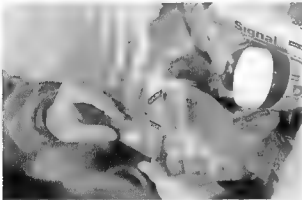
شعاع كابيتال



* القيمة الأساسية للمؤشرات في 1999/12/31 تساوي 1000

وقد لاقى اجتماع SMART الأخير نجاحاً باهراً، حيث نتج عنه اتفاقية لتعاون أكبر بين المؤسسات المالية ذات العضوية في تثقيف التكاليف وحاملي بطاقات ماستركارد الجدد والحاليين على منافع استعمال بطاقات الدفع بدلاً من الدفع نقداً أو بالشيكات. وأضاف: "ناقشت المجموعة أيضاً منافع أحدث البرامج المخصصة لمحاربة تزوير الدفع بما فيها نظام Riskfinder، تكنولوجيا شبكة ماستركارد المتطورة، الذي يقيم العملات ويستخدم تحليلات متطورة لكشف إمكانية تزوير استخدام البطاقة. وطرحنا أثناء الاجتماع مواضيع أخرى منها خيارات الدفع الجديدة من ماستركارد للأعمال التجارية والمستهلكين مثل قائمة الرواتب وحلول الدفع للشركات، البطاقات المدفوعة مسبقاً والحاجة إلى استعمال تقنيات أعمال إلكترونية جديدة.

بطاقات فيزا في قطاعات التجزئة



أعلنت فيزا إنترناشيونال أنّ حجم المبيعات عبر منافذ بيع التجزئة والخدمات ارتفع في منطقة الشرق الأوسط خلال العام 2002، ما يشير إلى نمو في عدد معاملات الدفع بواسطة البطاقات، وإلى أنّ استخدام هذه البطاقات لم يعد يقتصر على القطاعات التقليدية كالسفر والترفيه، بل تعداهما ليشمل أيضاً قطاعات أخرى كالقائمة والألبسة والمجوهرات. وأظهرت الأرقام أنّ محلات البقالة ومتاجر الألبسة والمجوهرات، في 8 دول في الشرق الأوسط، استأثرت خلال العام 2002، بأعلى معدلات الإنفاق الاستهلاكي بواسطة بطاقات فيزا، فسجلت محلات البقالة ارتفاعاً بلغ 57 مليون دولار، ومتاجر الألبسة 37 مليوناً، ومحلات المجوهرات 21 مليوناً.

وقال بيتر سكريفين، المدير العام لـ فيزا إنترناشيونال الشرق الأوسط: "شهدنا في الآونة الأخيرة نمواً مطرداً في مشتريات فيزا، ما يدل على أنّ الناس بدأوا يعتمدون على بطاقات فيزا للدفع عبر جميع منافذ البيع والخدمات".

واعتبر سكريفين أنّ لبنان هو البلد الأسرع نمواً من حيث حجم الإنفاق الاستهلاكي بواسطة بطاقات فيزا، فبلغ معدل النمو السنوي في 46 في المئة، فيما احتلت سلطنة عُمان المرتبة الثانية بمعدل 30 في المئة، يليهما الأردن وقطر بمعدل 29 في المئة لكل منهما. ■

وارتدت جميع فروعها في المنطقة حلّة جديدة تتماشى مع الحلّة الجديدة المستعدة للمجموعة. وأظهرت نتائج المصروف انخفاض التكاليف بمقدار 28 مليون دولار وتنتهي أعباء الدين بقيمة 19 مليون دولار لتصل إلى 712 مليوناً على الرغم من الإفلاس في مونغ كونغ والأرجنتين..

"باديا": دفعة قروض ب 64.9 مليون دولار



أحمد العبد الله العلي

وافق مجلس إدارة المصرف العربي لتنمية الاقتصادية في أفريقيا (باديا) في اجتماعه الأول لهذا العام الذي انعقد في مراكش، على دفعة جديدة من العمليات لصالح عدد من الدول الأفريقية. بلغ إجمالي هذه القروض 64.88 مليون دولار منها 2.68 مليون لعمليات العون الفني.

توزعت القروض بحسب البلدان كالآتي: جزر الرأس الأخضر 4.5 ملايين دولار، ناميبيا 9.9 ملايين، سيرااليون 7.3 ملايين، السنغال 14.2 ملايين، غانا 8.8 ملايين، تنزانيا المتحدة 5.6 ملايين، يوغندا 9.6 ملايين، مالي 2.4 ملايين.

ماستركارد :

حلول دفع مبتكرة

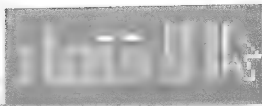


محمد بلعرج

البنوك
العملية مؤخرًا
ممثلين من
مؤسسات مالية في
الشرق الأوسط
وشمال أفريقيا
أثناء جلستها
الاستراتيجية
الخصف سنوية
التي عقدتها

لترويج حلول دفع مبتكرة في المنطقة. عقدت الجلسة، وهي السابعة للجنة مستشاري السوق الاستراتيجية (Smart)، في مراكش للفرز، وضمت خمسة عشر ممثلاً عن مؤسسات مالية رئيسية.

من نتائج هذا الاجتماع قال محمد بلعرج، نائب الرئيس الأول للمدير العام لـ ماستركارد الشرق الأوسط وشمال أفريقيا: "يكتسب فريق ماستركارد خبرة ومعرفة من خلال هذه الاجتماعات مع مجموعة ماستركارد SMART، حيث تطور الاستراتيجيات لزيادة استعمال البطاقة وتنمية عدد حاملي البطاقة في أنحاء المنطقة كافة.



سوق تكنولوجيا المعلومات في الشرق الأوسط بحلول 2005: 8 مليارات دولار

يعتبر المراقبون في قطاع تكنولوجيا المعلومات في الشرق الأوسط أن سوق الخليج التنامي والذي اجتازت خلال العام 2002 حاجز الـ 6 مليارات دولار، يتوقع أن تسجل نمواً لافتاً خلال السنوات الثلاث المقبلة بحيث يطلب على الحلول التي تلبثت جدواها للتطبيقات المؤسساتية وأنظمتها. ويعود التفاؤل في جزء كبير منه إلى تقديرات نشرت في دراسات تسويقية حديثة تتوقع أن تصل سوق تقنية المعلومات في الخليج إلى 8 مليارات دولار بحلول العام 2005. ويضيفون أن نمو سوق تقنية المعلومات في المنطقة تسارع بشكل ملحوظ في السنوات الأخيرة مع توجه الحكومات والشركات الخاصة لتبني توجهات توحيد العمليات في مجالات تطبيقية مختلفة.

وثمة توقعات بأن يتغير مشهد تقنية المعلومات في المنطقة بشكل دراماتيكي خلال السنوات المقبلة على خلفية أرقام تشير إلى أن سوق تقنية المعلومات الإقليمية ستتمتع بمعدل يصل إلى نحو 9.4 في المئة على مدى السنوات الثلاث المقبلة، لتصل إلى 8 مليارات دولار بحلول العام 2005. وستتقدم السوق الناشطات الكبيرة في أسواق تقنية المعلومات في كل من السعودية والإمارات العربية المتحدة، واللذان يشكلان معاً أكثر من 80 في المئة من إجمالي سوق تقنية المعلومات في الخليج. وسيكون اللاعب الثالث من حيث الأهمية السوق البحريني الذي خصص ميزانية ضخمة لتقنية المعلومات.

سوني تنقل كل عمليات إنتاج بلاي ستيشن 2 إلى الصين

قالت مصادر شركة الإلكترونيات اليابانية العملاقة "سوني كورپ" إنها ستنقل كل عمليات إنتاج "العاب بلاي ستيشن 2" التي تلقى رواجاً هائلاً إلى الصين خلال السنة المالية المقبلة في محاولة لخفض التكاليف.

وقالت سوني التي تعد من أكبر منتجي العالم لأجهزة ألعاب الفيديو المنزلية أنها نقلت بالفعل نصف عمليات تصنيع "بلاي ستيشن 2" إلى المصانع الصينية لأنشأت من شركات الإلكترونيات اليابانية خلال السنة المالية الحالية. وقال المتحدث باسم سوني كومبيوتر إنترتينمنت "سيتم نقل كل عمليات إنتاج بلاي ستيشن 2 إلى الصين في السنة المالية المقبلة، وسنركز مهام التصنيع للمصانع المحلية للشريكين الحاليين".

وتجارت إجمالية ما طرح في الأسواق العالمية من أجهزة ألعاب بلاي ستيشن 2 في كانون الثاني/يناير 50 مليون جهاز بارتفاع كبير عن منافسيها وهما "جيم كيوبي" التي تنتجها نينتندو و"كس بوكس" من إنتاج مايكروسوفت.

دروس ماليزية

يقول مهاتير محمد رئيس وزراء ماليزيا في كتابه المولة والواقع الجديد أن "المولة والعالم الذي فقد حذوده، أثارا الانتباه في عصر ثورة المعلومات وتكنولوجيا الاتصالات والنقل، فنحن الآن في قرية كونية وسنكون جميعاً مواطنين على كوكب الأرض ولكن بالتأكيد لن نكون مواطنين متساوين". وعلمه هذا بهد نقاش صعب، فهو يهتم للصمم والمخطط الاستراتيجي لظاهرة النمو الحديث - ماليزيا خلال العقد الأخير من القرن العشرين، وهو الذي أطلق مشروع عمل مكانة على مستوى آسيا، "رؤية 2020" Vision 2020 "ومعبر الوسائط المتعددة" Multimedia Super Corridor. لقد جازيت ماليزيا وعلى يد الرئيس محمد تحرية الرأسمالية وكانت لفترة طويلة من أبرز اللزيمين بخصائص المؤسسات المالية الدولية، لكن كل ذلك انهار بشكل مفاجئ، فما هي الدروس التي يحاول الرئيس محمد إصفاها للبلدان التي تحاول تطبيق كل "وصفات" البثالة الدولي والجري خلف التكنولوجيا من دون خطة ورؤية؟

يقول الرئيس محمد: "لقد جازيت في جنوب شرق آسيا، هذه الرأسمالية "الجديدة" عندما سمعنا لرؤوس الأموال أن تقوم بهجرتها العنصرية ونزوحها نحو الخارج، وبعد أن كنا نمورا اقتصاديا أصبحنا الآن دولاً فقيرة ضعيفة مهتالة الاقتصاد... لقد سقطت كل النور الاسيوية وأصبحت أشباحاً، لقد قطعت هذه الدول نفسها وأهلها.. لقد أخفقت حكومات هذه الدول وأخفقت نظمها السياسية لأنها لم تستطع أن تدير شؤون البلاد الاقتصادية بفعالية وأضطرت لسماع الإرشادات التي أوجت بها الدول الأجنبية".

إن كلاماً من هذا النوع قد يكون ضرورياً لخططي النحول إلى نادي "الرأسمالية الجديد" في البلدان العربية أو الذين دخلوا أصلاً بدءاً بتطبيق متطلبات الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية وتنمية الواقع المعلوماتي - التكنولوجي، ومع ذلك نثار أسئلة كبيرة حول الاقتصاد المرفقة إيجابياً من صف:

- هل نحتاج في بلدان المنطقة أن تكون معدلات استخدام الهاتف النقال عالية، أم الموجود حالياً كافٍ ولا ضرورة في ظل الواقع الاقتصادي، لزيادته؟
- هل نحن مقصرون أم أن للعطبات الموجودة من تعطل لشبكة الهاتفية واستخدام الإنترنت كافية لإثارة الاقتصاد وتنميته؟
- ما الضروري أكثر، تنمية معدلات التعليم أم تنمية معدلات استخدام شبكات الجيل الثالث من الهاتف النقال؟... الخ..

إيمان دين علي

شركات الاتصالات العربية من المحلية إلى الإقليمية

فرص الشرق

دخول أسواق شرق المنطقة العربية مثل باكستان وإيران آثار شركات أوروبية مثل "الكاتيل" منذ أعوام، وقد بادرت "الكاتيل" مثلاً إلى تأسيس شركة محلية هناك لتتابع

نشطت في الفترة الأخيرة بعض شركات الاتصالات العربية في سياستها التوسعية، في محاولة يصفها البعض بمرحلة البحث عن الفرص، فمن إفريقيا مروراً بالخليج وصولاً إلى وسط آسيا تمتد أحلام تنويع مصادر الفرص والأرباح وتحقيق مزيد من الاستقرار في سوق تتميز بالمخاطر المرتفعة. وإذا كانت شركة "الاتصالات الكويتية" المتقلبة تقود حالياً الاستثمار خارج سوقها المحلية بعد "أوراسكوم تيليكوم"، فإن هذا التوجه لا يقتصر عليهما لأن "كيوتل" القطرية قوّزت سلوك التوجه نفسه كما "الوطنية" الكويتية.

ولا تقتصر فوائد عمليات الخروج من السوق المحلية على مشغلي الاتصالات، لأنّ التوسع يعني أيضاً تحريك موزني بُنى الاتصالات التحتية من تقنيات وتجهيزات. لذلك فإنّ شركات مثل "الكاتيل"، "موتورولا"، "سيمنز"، "لوست"، "سيسكو"، "ألبا"، "أريكسون"، "انفستكوم" وغيرها، ينشطون مع كل عقد جديد توقعه الشركات العربية المذكورة.

أعمال البنية التحتية مع المشغّلين الجدد حيث شكلت هذه السوق بالنسبة لها نحو 12 في المئة من مبيعاتها بين مصر والسعودية والإمارات وباكستان.

ويعتبر نجيب ساويرس، رئيس "أوراسكوم تيليكوم"، سوق باكستان من أكثر الأسواق قدرة على النمو في السنوات المقبلة. وأشار في لقاء جمعه بالبرئيس الباكستاني برويز مشرف مؤخراً إلى أنّ زيادة الاستثمارات في باكستان سببها السوق الواعدة والتسهيلات الحكومية. وفي لقاء الذي جمعه برئيس الوزراء الباكستاني مير ظفر الله وعد ساويرس ببدء تنفيذ خطة لضخ استثمارات جديدة لإنشاء مصنع للإسمنت وأخرى للأسمدة وإقامة منتجات





شاهد الله بن محمد آل ثاني

التحول الذي بدأت به الشركة هو أهم وأكبر عمل تقوم به منذ إنطلاقها



نجيب سابير

تقدمنا لشراء شركة باكستان للاتصالات في حال رغبة الحكومة بالخصخصة



فيصل الغيار

"الوطنية" إلى إيران بعد شمال أفريقيا ورأس المال إلى 200 مليون دولار



سعد المر التوي

رصدنا خطة مالية للتوسع قيمتها نحو 1.2 مليار دولار حتى 2005

طلبت "الوطنية" من مساهميهها زيادة رأس المال من 109 إلى نحو 200 مليون دولار. وتجدر الإشارة إلى أن "تونيبيان" أيضاً خرجت من سوقها لتتسقل شبكة الاتصالات الموريتانية، تماماً كما دخل مشغلو اتصالات مختلفون في اتفاقات وفقدوا خارجة صغيرة مثل "ليباندسل" في إيران أو "موبيلين" وغيرها.

تحضيرات متسارعة

وتوافقاً مع الوجهة الإقليمية أطلقت شركة الاتصالات القطرية "كيوتل" مشروعها الجديد لتحويل الشركة إلى كيان إقليمي متخصص في الاتصالات عبر خطة تمتد على سنتين. وسيتم تقسيم الشركة إلى أربعة أسواق: السلكي، اللاسلكي، الأعمال التجارية الخاصة والأعمال التجارية العامة. وكل هذه الأسواق ستكون مدعومة من مركزية مؤسسية قوية تضم الشؤون المالية والاستراتيجية والموارد البشرية والإدارة.

ويعتبر رئيس الشركة الشيخ عبد الله بن محمد بن سعود آل ثاني، أن التحول الذي بدأت به الشركة هو أهم وأكبر عمل تقوم به منذ إنطلاقها. وأضاف أنه بهذا التحول تكون "كيوتل" على طريق الوصول إلى الأسواق الإقليمية لتشكل مصدراً متميزاً للخدمات الاتصالات على تنوعها. وحسب مديرها العام، ناصر مزروعج، تدرى الشركة تحقيق ما يفرق الفرق تماماً بعدما أصدرتها وعلاقتها المتنامية مع زبائنها ومزادتها وحللة أسهمها. ■

إياد ديراني

تجربتي الأردن وتونس اللتين قامتا بإصلاحات تشريعية يمكن تعميمها على سائر البلدان العربية خصوصاً في أسواق بلدان الخليج التي لا تزال مغلقة تجارياً ومحتكرة من قبل الشركات الحكومية. ويخفن البراك الجهد للذبول خليجياً في إطار التطوير والتحديث، خصوصاً في بلدان مثل عُمان حيث تتمتع هيئة تنظيم الاتصالات بالاستقلالية أو في البحرين وقطر اللتين بدأتا بخطوات إيجابية.

وما بين حماية سوق الاتصالات أو فتحها، يعتبر المبراه أن لا ضرورة لإقامة حواجز لأن اتفاق "الغات" في مرحلته النهائية العام 2005 سيدفع الدول للوعدة عليه إلى فتح الأسواق. لذلك يضيف: "على بلدان المنطقة أن تطور بيئتها التشريعية والقانونية وتفتح الأفاق أمام الشركات العربية لتتعاون وتتشكل في كيانات أكبر كي تتصدى للشركات العالمية حين تأتي للمنافسة في المنطقة".

ولم تتأخر "الوطنية" زميلة MTC في الكويت عن الدخول في "معترك" الأسواق الخارجية، فهي دخلت شراكة مع "أوراسكوم" للتغذية في تونس مع 50 في المئة في استثمار رخصة ما بات يعرف بشركة "تونيبيان". وكان لدخول "الوطنية" في هذه الشراكة التمولية أثر في إنعاش "أوراسكوم" التي عانت لتعلم أثر ضعفها فتعود لتعير حصتها في فاست ليتيك إلى MTC بنحو 424 مليون دولار منذ شهرين. وتستكمل الوطنية عملية "شقيتها" الخارجية في إيران مع مزايمة على رخصة المحصول لا تقل قيمتها 600 مليون دولار. ولتقدم بصلاية في هذه المزايمة

سباحية. كذلك تقدمت "أوراسكوم تيليكوم" لشراء شركة باكستان للاتصالات في حال وافقت الحكومة على خصخصة الشركة. ولدى سابوريس منزلة اقتصادية مؤثرة في السوق الباكستانية لأن شركته "موبيلينك" التي تتسقل الاتصالات الثقالة هناك سددت في العام 2002 نحو 99 مليون دولار كضرائب مستحقة لغزبية الدولة. وتعتبر "موبيلينك" ناجحة في تجربتها الباكستانية حيث تصل تخفيضها إلى نحو 95 في المئة على أعداد 120 مدينة.

والى إيران..

أما شركة الاتصالات الكويتية MTC فتتجه في السياسة التوسعية ذاتها إلى استثمار نحو 850 مليون دولار بين 2003 و2006 في أسواق للشرق والغرب العربي ثم باكستان وإيران. ويعتبر رئيس الشركة سعد المبراه أن استراتيجية MTC تعتمد على محورين: الأول، تطوير الشركة محلياً لترتقي الخدمات إلى المستوى العالمي ويتضمن مخططاً مجدولاً في برنامج كبير ينفذ في السنوات الثلاثة المقبلة؛ والثاني، هو الانتشار إقليمياً في الأسواق للباهرة وأهمها بلدان الشرق العربي فالغرب العربي وباكستان وإيران. وفي هذا كله ثمة خطة مالية رصد لها نحو 1,2 مليار دولار حتى 2005.

ويضيف المبراه، أن الأولوية في هذا المخطط هي للتوسع في كامل السوق التي تعدد في باكستان إلى المغرب ومن تركيا إلى أواسط أفريقيا. ولعل في تلك البلدان سينتجق، على الغرض الدعوة ببيئة تشريعية واقتصادية جانبية. ويشير إلى

نجاح كبير في المنطقة العام 2002 توشيبا تقترب من صدارة سوق الكمبيوتر المحمول



أحمد خليل

الشركات المتوسطة والصغيرة في رفع المعدل العام. ويعطي خليل مثلاً على تحقيق النتائج في مصر حيث تنمو أعمال الكمبيوتر المحمول، ويعتبر أنَّ العمل مع المؤسسات الكبرى يعطي نتائج سريعة ويذكر قطاع التعليم والشركات الكبرى؛ ولذلك يضيف: "تتحقق نمو وصل إلى 52 في المئة اعتماداً على علاقتنا مع مراكز تعليمية مثل الجامعة الأميركية وجامعة القاهرة وغيرها من المعاهد الخاصة التي تستخدم أجهزة كمبيوتر لاسلكية، أو الزبائن "الكبار" الذين يعتمدون على أجهزة الكمبيوتر المحمولة مثل Vodafone Egypt، Oracle وMicrosoft وPricewaterhouse coopers".

واحد في المئة يومياً

في حين تحاول الشركات دفع عملياتها في السعودية، كانت توشيبا تحقق نمواً يقدر بواحد في المئة يومياً، ما شكل 365 في المئة سنوياً. ومن هذه النتيجة يقول خليل أنَّ لدى الشركة موزع قوي في السعودية هو ABM ويركز على الزبائن الكبار، إضافة إلى الشركات للمتوسطة والصغيرة. وقد حققت

وهذا لم يكن واقع الحال في الماضي. ولأنَّ السوق تنمو بسرعة محلياً احتاجت الشركة إلى مستوى تسويق قوي مدعوم بالمنتجات الجديدة. والنقطة المهمة بضيف خليل هي تعيين موزعين في مناطق لم تكن "توشيبا" متواجدة فيها مثل: لبنان، قطر، الأردن والبحرين. وأضافت الشركة عاملاً آخر يشجع الزبائن هو الكفالة الدولية التي تتضمن الثمن والخمسة لثلاث سنوات، وقد فعلت الشركة ذلك لأنها متأكدة من نوعية وجودة منتجاتها.

وعن النمو في المبيعات الذي حققته "توشيبا" العام 2002 خصوصاً في أسواق الإمارات والسعودية ومصر يقول خليل إنَّ أهم عنصر دافع للنمو هو الاستهلاك في الأعمال الصغيرة والمتوسطة، وقد شكّل هذا النمو 40 في المئة. وسبب هذا النجاح هو دخول "توشيبا" إلى الشركات الكبيرة والصغيرة بشكل متزامن، بمعنى أنَّ نشاط التسويق والمبيعات قطف ثماراً على كل المستويات. وحتى عندما انخفض النمو في مبيعات قطاع الشركات الكبيرة أواخر العام الماضي نتيجة الأوضاع الاقتصادية الدولية، استمر قطاع

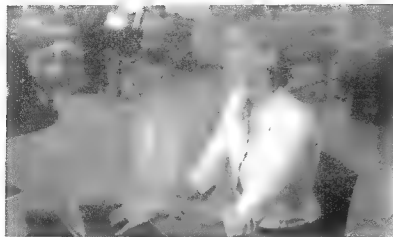
تجدو توشيبا مع بداية القرن الحادي والعشرين كمن ورث تاريخ التكنولوجيا الياباني بمعظمه. فمنذ تأسيس نواتها الأولى العام 1875 على يد الياباني ميساشيغي تاناكا، لم تترك منتجاً إلكترونياً إلا وصنفته وصنّفته وحازت على إعجاب الأسواق بـجودته. وفي الشرق الأوسط يتفوق أدائها في سوق مبيع الكمبيوتر على أداء شركات أميركية وأوروبية عريقة. وإذا كانت نتائج الفترة الماضية بالنسبة للشركة قد فاقت التوقعات إقليمياً فإنَّ عوامل عدة ساهمت في ذلك، وتلق خلفها إدارتها في الشرق الأوسط.

دبي - الاقتصاد والأعمال

كيف تلوّقت الشركة على منافسيها وحصلت نمواً يتعدى 117 في المئة في الإمارات، و52,4 في المئة في مصر، و178 في المئة في السعودية؟ وما هي سياساتها الحالية والمستقبلية؟ في هذه الحاور يتحدث أحمد خليل، المدير الإقليمي لعمليات الشرق الأوسط في قسم أنظمة الكمبيوتر في الشركة، ويكشف بعض الأرقام التي تضع خطأً فاصلاً متقدماً يثير اهتمام كل المتابعين لسوق الكمبيوتر المحمول.

بين الصغير والمتوسط

تغيرات دولية في أعمال الشركة ساهمت إلى جانب خطوات محلية في دفع قدرات التسويق وزيادة نسبة المبيعات وتحقيق النمو. ويعتبر أحمد خليل أنَّ نقل عمليات الشركة من سنغافورة إلى أوروبا ساهم إيجابياً، لأنَّ مجرّد تجميع المنتجات من مختلف مراكز التصنيع في ألمانيا حقق مركزية مفيدة. وقد أدى ذلك إلى توفير أيّ منتج جديد بشكل متزامن في أوروبا والشرق الأوسط.



وغمان، ما يجعلها الشركة الأسرع نمواً في منطقة الشرق الأوسط على الإطلاق.

وبينت أرقام آي دي سي الجديدة للعام 2002 أن منتجات "توشيبا" تمت لتصل إلى 21,2 في المئة في الإمارات (مقابل 17,7 في المئة في العام 2001)، 23,8 في المئة في مصر (مقابل 18,9 في المئة في 2001)، و13,2 في المئة في السعودية (مقابل 7,8 في المئة). وكان النمو في الفصل الأخير من العام 2002 ملحقاً أيضاً مقارنة بالفترة ذاتها من العام 2001. ففي الإمارات العربية، ارتفعت المبيعات بنسبة 183,4 في المئة لتصبح "توشيبا" حصتها من السوق لتلك الفترة وبالمقارنة 23,3 في المئة (17,3 في المئة للفترة ذاتها من العام 2001).

وفي مصر، ارتفعت المبيعات بنسبة 202,4 في المئة، منحة "توشيبا" حصة من السوق بلغت 22,9 في المئة (5,7 في المئة للفترة ذاتها من العام 2001). أما في السعودية، فقد ارتفعت المبيعات بنسبة هائلة بلغت 365,8 في المئة، ما رفع حصة "توشيبا" من السوق من 4,8 في المئة للفصل الأخير من العام 2001 إلى 19,8 في المئة للفترة ذاتها من العام 2002. وذكر تقرير آي دي سي - الفصلي أن "أداء توشيبا في المملكة السعودية كان قوياً جداً خلال الفصل الرابع من العام 2002 وتوافق مع حملات إعلامية أسبوعية في كبريات الصحف المحلية".

ومنذ تشرين الثاني/نوفمبر 2000، زادت حصة "توشيبا" الإجمالية من سوق الشرق الأوسط بنسبة كبيرة، حيث ارتفعت من نحو 10 في المئة لتصل بالشركة إلى المركز الثاني في السوق، وهي تقدر بوترية متسارعة من الصدارة. ومنذ ذلك الوقت، طرح قسم أنظمة الكمبيوتر في "توشيبا" مجموعة متلاحقة من المنتجات الجديدة المبكرة وأسس شبكة من شركاء الخدمة البارزين في المنطقة، رافعاً بذلك العلامة التجارية للشركة إلى المركز الرابع في السوق. ■

الموزعين في مختلف بلدان المنطقة كل ثلاثة أشهر وتراجع معهم نتائج العمل وتخطط معهم للمستقبل. وفي النهاية يتوقع أن تصل "توشيبا" إلى الموقع الريادي الأول في سوق الكمبيوتر المحمول في الشرق الأوسط نتيجة لصلابة موقعها الحالي وخطها الاستراتيجي.

2002: نمو قياسي

عززت المبيعات العالية لكمبيوترات توشيبا الدفترية في معظم دول الشرق الأوسط خلال العام الماضي حصة "توشيبا" من سوق الأجهزة المحمولة في المنطقة، ما يجعل الشركة اليابانية المورد الأسرع نمواً في هذه السوق. وقد أظهرت الأرقام الرسمية للعام 2002 التي نشرتها مؤخراً مؤسسة آي دي سي - المستقلة والمتخصصة باستطلاعات السوق، أن "توشيبا" حققت زيادات كبيرة في المبيعات في كل الإمارات، مصر والسعودية خلال العام، رغم أنها لم تظهر على جداول المبيعات هناك قبل نحو ثلاث سنوات فقط. وأشارت التوقعات الخاصة بـ "توشيبا" إلى نمو مماثل في كل من لبنان والكويت والأردن

الشركة نتيجة مهعة في نهاية العام 2001 خصوصاً حين بدأت بتلبية الطلب الخاص في الأعمال الصغيرة والمتوسطة في السوق السعودية. أما في 2002، فقد قمنا بتعيين موزع آخر هو "مكتبة جريب" (Jarir Book Store)، الذي يعد أكبر بائع تجزئة في الشرق الأوسط لمنتجات تكنولوجيا المعلومات، وذلك لتعزيز أعمالنا في قطاع التجزئة. وهكذا، فقد وجدت "توشيبا" في المملكة الأطراف المناسبة التي تدعم نمو مبيعاتها.

ويقول خليل أن الشركة تعلمت من تجربة السعودية وبدأت في تطبيق النتائج في قطر، لذلك اعتمدت الشركة موزعين للشركات الكبيرة ولقطاع التجزئة هما MTC و"مكتبة جريب"، التي افتتحت في الدوحة أول مركز ضخم للمبيع من نوعه، ويضيف أن الشركة تخطي أيضاً لبنان والأردن والكويت وتوسعي لزيادة حصصها هناك.

وعن العروض والتخفيضات التي تقوم بها الشركة وسورها في رفع نسب المبيعات قال خليل إن منتجات "توشيبا" ليست أقل كلفة من منتجات المنافسين، لكن الشركة تعرف كيف تستثمر حملاتها الإعلانية وسائر أدوات التسويق اعتماداً على منتجاتها.

نوعية الموزعين

يشدد خليل على أهمية الموزع القادر مالياً، ويشير إلى موزعي "توشيبا" الذين يكونون شبكة من الشركاء المحليين الذين يمكنهم سمعة جيدة في أسواقهم ما يمكنهم بالتالي على "توشيبا"، فضلاً عن ذلك لا يؤمن خليل بفتح السوق أمام عدد كبير من الموزعين لأن على الشركة أن تعرف شركاءها جيداً وتعتمد عليهم وتضع أي تناقض أو اختلاف من الوقوع بينهم لأن ذلك قد يؤدي إلى انخفاض المبيعات ويؤثر ذلك على الشركة. ولذلك تقوم إدارة الشركة بالتنسيق مع

توشيبا تطلق سلسلة كمبيوترات نشترية جديدة

قالت شركة توشيبا مؤخراً أنها ستطرح في الشرق الأوسط تشكيلة جديدة من الكمبيوترات الدفترية ترتكز على تقنية "سنتر يو" لاسلكية التي أعلنت عنها "إنتل" وأوصحت الشركة أن

السلسلة الجديدة هي ثمرة تعاون مع "إنتل" وستسمح للمستخدمين من الشركات أداء استثنائي و عمر أطول للبطارية لتعزيز أداء الكمبيوترات المحمولة وزيادة الإنتاجية. المدير الإقليمي لأنظمة الكمبيوتر في توشيبا الشرق الأوسط، أحمد خليل، قال: "أتاحت لنا التقنية الجديدة بلوغ مستويات متقدمة في الحوسبة الشفافة، وذلك مع خدمة طويلة للبطارية وقدرات لاسلكية مدمجة داخلية".



توشيبا تطور بطارية تحمل بالوقود!



طوّرت شركة توشيبا اليابانية أول خلية مباشرة لوقود الليثانيون في العالم، ما قد يُبشّر بقرب نهاية عصر البطاريات التي يعاد شحنها لاستخدام الكمبيوترات المحمولة. والابتكار الجديد الذي أعلنت عنه "توشيبا" في طوكيو مؤخراً، يعمل لمدة خمس ساعات تقريباً باستخدام 500 مليلتر من هذا الوقود في علبه ويمكن استبدالها. والخلية للبطارية توفر طاقة كهربائية فورية وتحقق تقدماً ملحوظاً من حيث مدة التشغيل من دون الحاجة إلى وجود مصدر رئيسي قريب للطاقة. وقد صرّحت "توشيبا" بأنها ستواصل تطوير هذه التقنية بهدف طرحها تجارياً في السنة المقبلة.

يذكر أنّ مصدود البطاريات المستخدمة حالياً والمكوّنة من أيونات الليثيوم، لم تستطع أن تجاري التطوّرات التي تسجلها الكمبيوترات الحديثة، من حيث سرعة المعالجات وضوح الشاشات والاتصال اللاسلكي، والتي تعتمد جميعها على المزيد من الطاقة الكهربائية. ويجمع الخبراء على أنّ خلايا الوقود هي الحل الأمثل لهذه المسألة، غير أنّ المهندسين كانوا يحاولون تجاوز مشكلتي صغر الحجم وعيّل تزويد الوقود.

في المملكة العربية السعودية، نتوقع تسارعاً حقيقياً في عائدات أعمالنا هناك بسبب انفتاحنا على قطاعي النفط والغاز. ولذلك قررنا أنه من المناسب لنا أن نتوسع في عملياتنا بافتتاح مركز جديد لنا في الخبر. ويضيف: "شهدت المملكة العربية السعودية، التي تصنّف باعتبارها أكبر سوق لتقنية المعلومات في الشرق الأوسط، معدل نمو كبير في العام 2002 بلغ 14 في المئة، ما يعكس تطور الاستثمار في الأجهزة وخصوصاً الكمبيوترات الشخصية وفي قطاعات البنية التحتية. وتثبت السعودية، مع هذا النمو من التطورات أنها ستكون بالفعل سوقاً مربحة. ويتوقع أن تنمو عائدات تقنية المعلومات في المملكة إلى نحو 2 مليار دولار خلال العام الحالي. وفي ضوء هذه الخوِّعات الإيجابية، تشعّر "كومبيومي" أنّ هذه الخطوة ستكون ذات تأثير جيد، حيث ستتمكن من زيادة حصصنا في الأسواق السعودية من 3 في المئة التي نمتلكها حالياً من مجمل السوق".



منجر الشركة الجديد

عقدت "سيسكو سيستمز" الرائدة عالمياً في تقنيات الإنترنت

التحتية لشبكات الإنترنت مؤتمراً تقني السنوي (سيسكو إكسبو) للعام 2003 وحضره عدد كبير من المختصين والمهتمين من مختلف الوزارات والقطاعات الحكومية والخاصة في المملكة العربية السعودية. وقامت "سيسكو" خلال المؤتمر بتسليط الضوء على الأهمية الخاصة بالإنترنت والتجارة الإلكترونية للقطاعين الحكومي والخاص في المملكة العربية

السعودية. ونوقشت مواضيع عدّة منها تلك التي تناولت الاستخدام الأمثل للطاقة الإنتاجية من خلال تقنيات الإنترنت الحديثة في مختلف القطاعات الحكومية والخاصة باختلاف أجهزتها.

افتتح المؤتمر بكلمة د. محمد صالح بنقن، وكيل وزارة الحج في المملكة العربية السعودية، تطرق من خلالها لمساهمة "سيسكو" إرساء قواعد البنية التحتية للحكومة الإلكترونية في المملكة عبر تقنيات للتجارة الإلكترونية التي تمّ تبنيها وتزويدها. وتحدّث غازي عطا الله، رئيس عمليات سيسكو في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا عن خطط الشركة في الشرق الأوسط والمشاريع التي تقوم بالمساهمة فيها في المملكة العربية السعودية.

أما، مروان الأحمد، مدير عام سيسكو السعودية، علق على هذه المناسبة قائلاً: "تمتحننا سيسكو إكسبو الفرصة لنشرنا القطاعات الحكومية والخاصة في المملكة العربية السعودية بالخدمات التي اكتسبناها من خلال عملياتنا في منطقة الشرق الأوسط ومختلف مناطق العالم". وأوضح: "لقد قمنا بإنشاء حلقة نقاش معلوماتية تطرح من خلالها الحلول المبتكرة والاستراتيجيات العملية إلى جانب الأمثلة التقنية لكيفية تطبيقها وتبنيها".

"كومبيومي" تفتتح مركزاً جديداً للتسوّق في مدينة الخبر

في إطار خطتها التوسعية أعلنت "كومبيومي"، الشركة المتخصصة في توفير حلول تقنية للمعلومات في الشرق الأوسط مؤخراً، عن افتتاح مركزها الضخم الجديد في مدينة الخبر، والذي يمثل ثالث مركز للشركة في المملكة العربية السعودية. وتهدف هذه المبادرة إلى تحسين حصص الشركة في السوق السعودية بشكل كبير إضافة إلى تعزيز التزامها القوي نحو عملائها.

ويقول ديفران تشابلاكيان، الرئيس التنفيذي في شركة "كومبيومي": "تتمتع مدينة الخبر بموقع استراتيجي لأنها تخدم مدينة الظهران ومدينة الجبيل الصناعية وميناء الدمام. وكونها تعد مركزاً رئيسياً للأعمال في المنطقة الشرقية



من اليمين: ميلاد جبرائيل، رئيس سيرجي للخدمات التقنية ومديرها الخليجي، غازي عطالله، المدير الإقليمي لشركة سيسكو الشرق الأوسط، فريد غوريونوف، مدير الاتصالات - وحدة تكنولوجيا الأعمال بمركز الاستضافة الإلكترونية في مدينة دبي للإنترنت

ويقول ميلاد جبرائيل، رئيس سيرجي للخدمات التقنية ومديرها الخليجي، غازي عطالله، المدير الإقليمي لشركة سيسكو الشرق الأوسط، فريد غوريونوف، مدير الاتصالات - وحدة تكنولوجيا الأعمال بمركز الاستضافة الإلكترونية في مدينة دبي للإنترنت

ويقول ميلاد جبرائيل، رئيس سيرجي للخدمات التقنية ومديرها الخليجي، غازي عطالله، المدير الإقليمي لشركة سيسكو الشرق الأوسط، فريد غوريونوف، مدير الاتصالات - وحدة تكنولوجيا الأعمال بمركز الاستضافة الإلكترونية في مدينة دبي للإنترنت

سينرجي: استثمار بنحو مليوني دولار في المنطقة

افتتحت شركة سينرجي للخدمات التقنية Synergy Professional Services، المؤسسة الرائدة في مجال التدريب وتزويد خدمات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في منطقة الشرق الأوسط، بالتعاون مع "سيسكو سيستمز" مركز الاستضافة الإلكترونية، مختبر سينرجي للتدريب من أجل، ويعد المختبر الأكبر لأنظمة سيسكو في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا. وقد اتخذت الشركة من مركز الاستضافة الإلكترونية في مدينة دبي للإنترنت مقراً لهذا المختبر الذي قُدرت تكلفته بمليونين دولار أميركي.

وتقول الشركة أن مختبر سينرجي هو بيئة تعليمية متطورة توفر دورات تدريبية على أنظمة سيسكو سيستمز وغيرها من المواضيع التكنولوجية الأخرى. سيتمكن الأفراد والمؤسسات التعليمية في شتى أقاصي الأرض من الوصول إلى دورات سيسكو سيستمز التأهيلية على مدار الساعة، ليقوموا بتدريب أنفسهم بأنفسهم على تطبيق أحدث ما توصلت إليه تقنيات سيسكو. والمختبر قادر على استيعاب 25 دورة مختبرات متقدمة على مدى خمسة أيام في الأسبوع، ليقدم فروع سينرجي الكثيرة المنتشرة في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا والمؤسسات المتعاونة معها. تعد هذه المنشأة واحدة من ثلاث منشآت شبيهة على مستوى العالم، والوحيدة من نوعها في مناطق أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا.

Canon

كانون الشرق الأوسط:

نمو كبير رغم الأوضاع السياسية

نشرت كانون الشرق الأوسط نتائجها للسنة المالية 2002، وقالت أنها سجلت بذلك عاماً آخر من النجاح والنمو. وقالت الشركة أنها قد حققت زيادة قدرها 35 في المئة ضمن مبيعاتها الإقليمية للسنة المالية 2002 في أعقاب النمو القوي الذي شهدته "كانون" خلال السنوات الثلاثة الماضية والذي ساهم في مضاعفة أعمالها في كل عام. وشهدت منتجات الشركة من الأجهزة المكتبية الرقمية الشبكية وأنظمة تكنولوجيا المعلومات إقبالا واسعاً، كما شهدت أعمالها نمواً كبيراً في سوق كاميرات التصوير الرقمية وكاميرات الفيديو. وقد جعلت هذه النتائج من "كانون الشرق الأوسط" أسرع فروع الشركة نمواً على مستوى العالم في العام 2002.

وقال غوريونوف جوفز، رئيس كانون الشرق الأوسط: "إننا مسرورون جداً من النتائج للبهرة والنمو الذي حققناه في العام 2002، كما أننا في كانون متفائلون لما سنحققه في العام 2003 والذي شهد بداية مباشرة على الرغم من الأوضاع السياسية في المنطقة ومدى تأثيرها على السوق، إلا أن للبيعات لا تزال طبيعية، ولا يزال هناك العديد من فرص النمو والنجاح".

أما على المستوى العالي، فلقد حققت "كانون" والسنة الثالثة على التوالي، نمواً ملحوظاً في البيعات والأرباح، كما نجحت في تسجيل رقم قياسي في حجم البيعات والأرباح السنوية، إذ انتهت السنة المالية 2002 بمبيعات صافية تقدر بنحو 24,5 مليار دولار أميركي، ليرتفع صافي دخلها عن العام السابق بنسبة 13,8 في المئة.

إنمارسات

تعلن نتائج 2002

أصبحت إنمارسات المؤثرة لخدمات الاتصالات الفضائية الشاملة نتائج السنة المالية المنتهية في 31 كانون الأول/ ديسمبر 2002. ولقد ارتفعت عائدات الشركة قبل الضرائب والمصاريف بنسبة 11 في المئة لتبلغ 313,6 مليون دولار، مقابل 282,3 مليوناً العام 2001. أما أرباح المجموعة فقد ارتفعت بنسبة 46 في المئة لتصل إلى 184,7 مليون دولار، مقابل 126,8 مليون دولار في العام 2001، بينما انخفض صافي التناقضات من 154,8 مليون دولار في العام 2001 إلى 149,5 مليون دولار في العام 2002.

وكذلك ارتفع الدخل الإجمالي للمجموعة بنسبة 5 في المئة ليصل إلى 463,1 مليون دولار من 441,8 مليون دولار في 2001. أما الأرباح لكل سهم فبلغت 1,65 في المئة لتصل إلى 1,64 دولار مقارنة بنحو 0,62 دولار لكل سهم العام 2001.

وقالت مصادر الشركة إن مرد هذا التحسن في الأداء يعود في معظمه إلى زيادة العوائد على أنظمة الاتصالات الفضائية عالية السرعة لنقل البيانات عبر المسطحات الأرضية وخدمات استيعاب الأقمار الاصطناعية، للجزء بالانتشار الكبير لعدد من الأنظمة الجديدة وتخفيض نفقات التشغيل.



غولدن يونيون تختار نظام إنمارسات فليت 77

اختارت شركة غولدن يونيون، إحدى كبريات شركات الشحن اليونانية، نظام Inmarsat Fleet F77 للحصول على خدمات الاتصالات عبر الأقمار الصناعية، وذلك بعد أن أجرت إنمارسات وشركة نيرا، وهي الشركة المصنعة لوحدات نظام Fleet 77، عدداً من التجارب للميدانية البحرية الناجحة في نهاية العام 2002. ومن ضمن هذه التجارب، تم تثبيت نظام Fleet 77 على متن السفينة CIC Pride التي تقضي معظم وقتها في أعالي البحر متحدة بين أميركا الجنوبية وأوروبا، ما جعلها مرشحاً مثالياً لإجراء التجارب الميدانية البحرية.

وأشرف على التجربة جورج غابرييل، مدير "غولدن يونيون"، الذي علق قائلاً: "إن أحد مهام القبطان هو كتابة تقارير شهرية وإرسالها إلى مركز عمليات الشركة، ومن المتوقع أن يزداد حجم هذه المهمة مع كتابة التقارير التي تقتضيها إجراءات السلامة الدولية. كما يوجد أيضاً تقارير أخرى يجب إرسالها من السفينة مثل التقرير الاعتيادي الذي يرسله كبير المهندسين ويبلغ طوله 32 صفحة، ومن هنا تأتي أهمية أن تكون الاتصالات بين السفينة والبر على أعلى مستوى، ولذلك كنت مهتماً جداً بأن أرى كيف يستطيع نظام Fleet 77 من إنمارسات تطوير اتصالاتنا". ثم أضاف قائلاً: "كان على نظام Fleet 77 أن يتغلب على تحديين رئيسيين في التجارب الميدانية البحرية، إذ كان عليه أن يثبت أن تكلفته اقتصادية وأن يساعد العاملين على السفينة في التغلب على خوفهم الطبيعي من التكنولوجيا، فالكثير منهم لم يستخدم كمبيوتراً شخصياً قط، وأنا سعيد جداً لأن أعلن بأن نظام Fleet 77 قد اجتاز هذين الامتحانين بنجاح باهر، وأثنا قد اخترناه وسيلة الاتصالات المفضلة لدينا".

أتا بيبير كنجهام، مدير تطوير الأعمال في مجال النقل البحري في "إنمارسات" فقال: "إن التجارب الميدانية البحرية التي أجريناها مع غولدن يونيون هي مثال حي ورائع على نجاح أسلوبنا في التعاون مع المصنعين ومزودي الخدمات والمعدات للحصول على أفضل النتائج الممكنة".

MTC الكويتية تغير شعارها



غيّرت شركة الاتصالات المتنقلة MTC الكويتية شعارها ليصبح MTC - Vodafone الذي يحتل فيه شعار MTC الأزرق شعار Vodafone الأحمر على شكل شريحة للهاتف النقال. وقد تم اعتماد هذا الشعار في واجهة البنية الرئيسية للشركة في منطقة الشويخ وفي نقاط البيع الأخرى. وعن تغيير الشعار قال د. سعد البراك، المدير العام لشركة MTC، إن الإدارة اتخذت القرار خطوة أولى لتعزيز الشراكة الجديدة ولتأكيد ارتباط MTC مع Vodafone والذي سيشكل لشركة MTC انتشاراً أوسع.

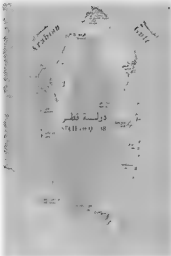
Acer، المركز الثاني لبيعات الكمبيوتر الشخصي



أكدت مصادر شركة Acer في بعض المناسبات مؤخراً، أن مركزها على عكس ما

يعتقد البعض قد أصبح الثاني عالمياً في إنتاج شاشات LCD، وهي أيضاً بين العشرة الأوائل في قطاع الكمبيوتر Branded PC Vendors. كذلك قالت هذه المصادر أن Acer تحتل المركز الثاني في مبيعات الكمبيوتر "الدفري" Notebook والمركز الرابع في مبيعات مجمل أجهزة الكمبيوتر ضمن منطقة أوروبا، الشرق الأوسط وأفريقيا.

تجدر الإشارة إلى أن الشركة تأسست عام 1976 واستمرت بتقديم منتجاتها على مدى 27 عاماً في مختلف بلدان العالم، وقد حصلت على جوائز عديدة منها جائزة أفضل المنتجات على أجهزة الكمبيوتر (Gold - Computer SuperBrand in Asia) وحلقت مركزاً مهماً بين أول 100 شركة عالمياً عن أسلوب أدائها وعملها. وتتنوع منتجات هذه الشركة في إطار قطاع تكنولوجيا المعلومات عبر أجهزة الكمبيوتر المكتبية والصغيرة و"اللوحي" Tablet PC و"الحواس" وأجهزة التخزين والكمبيوتر الجيبية والشاشات والأنظمة الرقمية للشركات والمؤسسات الإلكترونية وغيرها.



واعتبر رئيس الشركة الشيخ عبد الله بن محمد بن سعود آل ثاني، أنَّ التحول الذي بدت به الشركة هو أهم وأكبر عمل تقوم به منذ إنطلاقها. وأضافت أنه بهذا التحول تكون "كيوتل" على طريق الوصول إلى الأسواق الإقليمية لتشكل مصدراً متممًا لخدمات الاتصالات على أرضها. وحسب ما يقوله مديرها العام

د. ناصر مرفع، تنوي الشركة تحقيق ما يوفق التوقعات دعماً لحصاداتها وعلاقاتها المتنامية مع زبائنها وموظفيها وحملات أسهمها.

البحرين



لم يكن العام المالي 2002 بالنسبة لشركة "بتكو" البحرينية من أفضل الأعوام، وعلى الرغم من ذلك سجلت الشركة عائدات تقدر بنحو 492,77 مليون دولار مع زيادة في مشتري الهاتف النقال جعلت العدد الكلي نحو 390 ألفاً ما يمثل 52 في المئة من السكان.

وتنتظر الشركة حالياً مرحلة دخول منافس إلى السوق بعد أن تلقت الحكومة عروضاً من الشركات للدخول إلى قطاع الهاتف النقال. ويقول عيسى بن إبراهيم بن محمد، نائب النائب الأول لرئيس مجلس الإدارة أنَّ الشركة ستنافس بقوة وجوية في أي خدمة مع توقع دخول المنافس. ويضيف، أنَّ التغيرات القليلة ستدفع بنا إلى مرحلة نركز فيها أكثر على ما يريده الزبون لا على ما نظن أن الزبون يريده. فالتنافس يعني أننا سنخسر بعض الزبائن، وهذا يحدث في أي انتقال للسوق من حالة أحادية إلى ثنائية أو مفتوحة. وعن الخطوات الواجب اتباعها قال أنه من الضروري خفض الأسعار والمشاركة في تنمية خدمات الزبائن وتحضير خدمات أفضل لهم وحسب مطلباتهم.

يذكر أنَّ عدد مستخدمي النقال ممن هم بين 14 و 21 عاماً قد ارتفع في العامين الماضيين بشكل سريع، خصوصاً بعد إطلاق بطاقة SimSim المسبقة الدفع وتوفر أجهزة هاتف نقال منخفضة التكلفة.

شريط الاتصالات

مشاريع التوسع هي السمة الغالبة في قطاع الاتصالات العربي للربع الأول من العام الحالي، ومن شركة MTC الكويتية إلى كيوتل القطرية ثمة مخططات متشابهة تلحق في كثير من التفاصيل. وإذا كان انخفاض قد سجل في نمو عائدات بعض الشركات، في بلدان سمحت بدخول منافسين جدد، فإنَّ ذلك لا يعني انخفاضاً في نمو أعداد المستخدمين بل توزيعاً أوسع لقطعة الحلوى على مدعوين جدد، فما الذي سجلته أبرز الأحداث في هذا القطاع نهاية شهر آذار/مارس 2003؟

الإمارات

حققت شركة "اتصالات" الإماراتية ازدياداً بنسبة 5,8 في المئة ضمن عائداتها للعام 2002، محققة بذلك ارتفاعاً من 7,56 مليارات درهم العام 2001 إلى نحو 8 مليارات العام 2002. وتقول الشركة أن نهاية العام 2002 حملت معها نتائج كبيرة مع ارتفاع قاعدة مستخدمي الهاتف النقال إلى نحو 2,4 مليون، والهاتف الثابت إلى نحو 1,1 مليون. وتمثل هذه الأرقام عدد مستخدمين نسبتها 70 في المئة للنقل و 32 في المئة للثابت.

ومع نسبة استخدام الإنترنت المرتفعة من نحو 290 ألف مستخدم، فإنَّ الإمارات حلت في المركز 19 عالمياً. ويشار إلى أن "اتصالات" تقدم إلى جانب خدمات النقل والثابت والإنترنت كل أنواع خدمات الاتصالات الأخرى، بما فيها نقل المعلومات Data Communications.

إلى ذلك، قالت مصادر الشركة أنها عملت بالتعاون مع وزارة التربية والتعليم والشباب لتوفير أحدث الوسائل والخبرات الخاصة بالتعليم عن بُعد للربط بين اثنين من المدارس الابتدائية بمنطقة خورفكان ودبي.

ولتنفيذ هذا النموذج التعليمي الجديد، قامت "اتصالات" بتوفير وصلة ATM والتوصيل فائق السرعة (2 ميجابايت) وكافة الأدوات اللازمة لتنفيذ للتصورات بالتفصيل. وتعتبر هذه الخطوة مساهمة كبرى من الشركة لدعم عملية التعليم الإلكتروني ودعم جهود وزارة التربية والتعليم والشباب لاعتماد برامج التعليم عن بُعد على مستوى المدارس.

قطر

أطلقت شركة الاتصالات القطرية مشروعها الجديد لتحويل الشركة إلى كيان إقليمي متخصص في الاتصالات عبر خطّة تمتد على ستين. ويتوافق مع استراتيجيتها، ستعتمد البنية الداخلية للشركة على أربعة أقسام: السلكي، اللاسلكي، الأعمال التجارية الخاصة والأعمال التجارية العامة. وكلها مدعومة من مركزية مؤسسية قوية تضم الشؤون المالية والاستراتيجية والموارد البشرية والاتصالات.

الشيخ عيسى بن إبراهيم بن محمد

Hp

عائلة مسجلات DVD جديدة



تعزيزاً لتوسيع منتجاتها قدمت Hp عائلة جديدة من مسجلات DVD التي تقدم أداء أعلى وسهولة فائقة في الاستخدام فضلاً عن سعرها التنافسي. وتسهل طرازات مسجلات DVD الجديدة من Hp (dvd300i) الداخلي وجهاز (dvd300e) الخارجي اللذين يوفران سرعات تسجيل فائقة تصل إلى أضعاف (4x)، في وضع تقنيات التسجيل في متناول المستهلكين والشركات الصغيرة على حد سواء. وقد طرحت "إتش بي" أيضاً وسائط "4x DVD+R" الجديدة للتسجيل لمرة واحدة ممزوجة بذلك مجموعة وسائطها الرقمية ذات السعر الاقتصادي المصممة لتسجيل المعلومات.

IBM

تطلق برنامجاً تجارياً جديداً

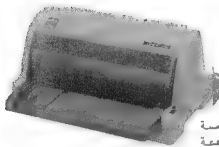


أعلنت IBM الشرق الأوسط عن برنامجها الجديد المصمم خصيصاً لمساعدة عملاء الشركة في المنطقة في الوصول إلى كل ما يحتاجونه من معلومات على اختلاف أشكالها وتجهيزها وتحليلها من جميع أرجاء شركاتهم ومؤسساتهم وخارجها. وسيتمكن هذا البرنامج الجديد الشركات من أن تقلل كثيراً من الزمن اللازم للتطوير عندما ترغب في إنشاء جيل جديد من التطبيقات، كما يؤدي إلى رفع كفاءتها ويحسن لها الوصول إلى عملائها ومورديها بسرعة قياسية.

ويقول بيتر كيلاني، مدير مجموعة البرمجيات في IBM الشرق الأوسط وشمال وغرب أفريقيا: "إن البرنامج الجديد الذي نعرضه على عملائنا سيساعدكم على حل جميع مشاكل توحيد البيانات التي تعاني منها الكثير من شركات الشرق الأوسط اليوم. لقد وضعت IBM في اعتبارها الاحتياجات للزيادة يوماً بعد يوم لدى عملائها في مجال إدارة البيانات، ويشمل ذلك إدارة جميع أنواع المعلومات الموجودة في جميع أرجاء المؤسسة وتوحيدها وتسهيل الوصول إليها."

"إيسون"

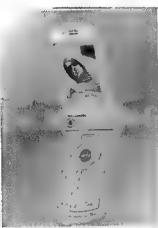
تطرح طابعات جديدة



في إطار خطتها لتوفير أحدث حلول الطباعة للاستخدام المكتبي، قامت "إيسون"، الشركة المتخصصة بتوفير منتجات الطباعة والتصوير الرقمي وملحقاتها التقنية مؤخراً بإطلاق مجموعة جديدة من الأجهزة الطباعة "التقليدية" الـ 630 في أسواق الشرق الأوسط. وتواصل "إيسون" عملية تطوير هذه الطابعات لتلبية الحاجة إلى طابعات صغيرة وموثوقة تتناسب مع تطبيقات المكاتب الأمامية. ويسمح التصميم المنبسط لطابعة "الـ 630" بطباعة أوراق ذات مساحة قطع صغيرة، بحيث يتم تحميلها ثم إخراجها من مقدمة الطباعة. وتعتبر "الـ 630" طابعة موفقة وسريعة تتمتع بموثوقية عالية تتمثل بمعدل 12 مليون سطر طباعي متوسط قبل التعطل.

Samsung

تطلق هاتفها النقال SGH-V200C



هاتف SGH-V200C الجديد

أطلقت Samsung هاتفيها النقال SGH-V200C الجديد للخصم كاميرا مدمجة والزود بخدمة GPRS في الشرق الأوسط. وقال بي دبليو لي، رئيس Samsung Electronics الشرق الأوسط وأفريقيا ورئيسها التنفيذي: "يعد SGH-V200C خطوة هامة باتجاه الهدف الذي وضعته Samsung لتحقيق موقع الصدارة في قطاع اتصالات الهواتف النقالة في منطقة الشرق الأوسط. لذلك تم تزويد هاتف SGH-V200C بكاميرا مدمجة تتحرك بزاوية قياسها 180 درجة. وبما أن الهاتف الجديد مزود بتقنية الوسائط المتعددة Multimedia فقد حرصت Samsung على إثراء تجربة المستخدم والأداء ببنوعية الصوت والتمعات مع تضمين SGH-V200C تمعات رنين ذات 40 طبقة موسيقية."

فوجيتسو سيمنز للكمبيوتر

تطلق "سيمينز إكس، دي، أم، أكس"

طرحت شركة "فوجيتسو سيمنز للكمبيوتر" مؤخراً مجموعة "إي، أم، سي، سيمينز إكس، دي، أم، أكس"، التي تعتبر إحدى منتجات التخزين المتقدمة التي تقدم ميكنة متطورة لتلبية الاحتياجات

التي تجمع خدمات الإنترنت إلى جانب خدمات البث التلفزيوني.

شركة سوني تترك أن التلفزيون حتى باتت إشعار آخر وتضع سياستها على هذا الأساس، لذلك تقدم للأسواق باستمرار ما يحرك "شهوة" الناس غير ما تسميه "نظام ترفيهي" يجمع الشاشة إلى الصوت السينمائي ومشغل أقراص DVD، وجديد الشركة نظام تسميه "مسرح فيقا" يتضمن تلفزيوناً بشاشة مسطحة ونظام تكبير صوت مع مشغل أقراص DVD.

زاوية

عقد تسويقي مع ماريوت



إحسان جواد

أعلنت كل من "ماريوت" العالمية وشركة آية بي كيو زاوية، الرائدة في تقديم محتوى ومعلومات الشركات والأعمال لمنطقة الشرق الأوسط مع توقيع عقد تسويقي إلكتروني، تقوم بموجبه شركة زاوية بتوفير كامل حلول نشرات التسويق الإلكتروني إلى مجموعة ماريوت العالمية.

وقال سمير دفاق، نائب رئيس ماريوت للمبيعات العالمية في الشرق الأوسط وأفريقيا وشبه القارة الهندية: "تعتبر النشرة الإلكترونية أداة فعالة جداً للبقاء على اتصال مع الزوار والمسافرين، وتتيح لنا إمكانية الترويج لجموعتنا التي تضم تحت مظلتها 14 اسماً تجارياً، كما تسمح ببقاء عملائنا مطلقين على آخر التطورات الحاصلة ضمن 2600 موقع فندقي تابع للمجموعة حول العالم". وأضاف: "نأمل في المستقبل القريب أن نحصل نشرتنا الإلكترونية هذه إلى أكثر من 50 ألف مسافر في المنطقة".

وقال إحسان جواد، المدير العام لشركة زاوية: "إننا سعداء بإضافة مجموعة ماريوت العالمية إلى قائمة عملائنا الكبار". "إن النشرة الإلكترونية من شركة زاوية، تقدم شهرياً، وبطريقة تستصمم خصيصاً لمخططات العمل من حيث منطقتها الجغرافية والطعام المناسب لـ، إن هذا الحل التسويقي يسمح للعمل بترويج منتجات وخدمات جديدة باستخدام الوسائل البصرية الإبداعية ودراسات الحالات والافتتاحيات الخاصة والمراجعات، وإضافة إلى خلق وإدارة قاعدة بيانات لعناوين البريد الإلكتروني المرسل، تتمتع حلول النشرة بميزتين تفاعلتين قويتين ألا وهما توفير المعلومات الفورية للعمل من خلال أدوات الاستبيانات وكذلك أدوات التتبع بالزمن الفعلي التي تسمح للعمل بمراقبة نشاط مستخدمي النشرة، وماذا قرأوا من نشرته الإلكترونية المرسلة لهم ومتى، والتي تتيح فرصة أكبر لمعرفة شعور واحتياجات عملائه".

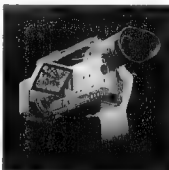
وبذلك انضمت مجموعة ماريوت العالمية إلى قائمة متنامية من العملاء الكبار الذين يستفيدون من حلول شركة زاوية التسويقية ذات الكفاءة العالية، ومن بين العملاء الآخرين هناك مؤسسات مثل مركز التدريب العالي (غلوبل ترينينغ سنتر) وشركة إي آر أند إتشن إس بي سي وسيجي، بنك، ووزارة التجارة والصناعة البحرينية.

المتنامية لحلول تخزين متطورة الأداء في منطقة الشرق الأوسط. وتتفوق هيكلية "سيمتريكس، دي، أم أكس". (دايبركت ماتريكس) على هيكليات الناقل والمكبس التقليدية وذلك من خلال استخدامهما ممر نقل معلومات مباشر ضمن المجموعة، الأمر الذي يعطي مساراً واضحاً إلى الشكل الذي ستكون عليه التطويرات المستقبلية في هذا المجال.

وقال برونك دي واجينير نائب الرئيس للمبيعات الدولية في شركة "فوجيتسو سيميزن للكمبيوتر": "تقدم مجموعة "سيمتريكس، دي، أم أكس". الجديدة أعلى المستويات الصناعية في ما يتعلق بحجم نقل البيانات وقوة المعالجة والتوصيلات. وأضاف: "يساعد هذا على تحسين أداء التخزين والتقديم وتعزيز درجة توافقه ووظيفته".

باناسونيك

كاميرات تصوير احترافي لمطاعي الإعلام والبث

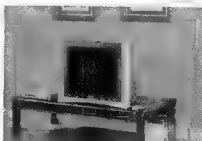


عرضت باناسونيك تشكيلة واسعة من مجموعة منتجات الكاميرات التي تشمل نماذج دي، بي، دي، سي، بي، آر، إي، و دي، في، سي، بي، آر، 300. خلال مشاركتها في معرض الإعلام والترفيه العالمي "جيمكس بيبي 2003" الذي عقد مؤخراً في دبي.

وقال شيجيرو أونو المدير العام للنظم والمنتجات في شركة باناسونيك الشرق الأوسط للتسويق: "تتضمن قائمة للنتجات الجديدة التي تم طرحها حديثاً أنظمة "أي، جي، إس، دي، أكس 900"، و"أي، جي، سي، دي، أكس 100"، و"أي، جي، إس، دي، سي، 27"، أف" التي تتيح وظائف التقاط صور متقدمة ومعايير تحديد موحدة، وتسلط عملية طرح هذه المنتجات الضوء على التزام شركتنا بتقديم أحدث الحلول التقنية لقاعدة عملائها في منطقة الشرق الأوسط، كما أنها تدل على الاستراتيجية الواضحة التي تتبناها "باناسونيك" في مجال بناء القواعد الرئيسية لتقنية "هاي ديفينيشن" للبثكة".

سوني

"سبح فيقا" نظام ترفيه منزلي



النظام الجديد من سوني

قد تكون الإنترنت أكبر وسط إعلامي يجمع الصوت والصورة والفديو، لكن التلفزيون لا زال "سيد الموقف" في عالم الترفيه وقد يتحوّل قريباً إلى الوسيلة الأساسية



جهازات السلامة، يبرز نظام تحسس الركاب والأكياس الهوائية التي تفتح على مرحلتين، وتوفر هذه شاحنة ذات الدفع الخلفي نظاماً إلكترونيًا للتحكم بالجر في سبيل تعزيز ثبات الطرقات المزودة بمحرك في 8 وناقل حركة ألي وتفاضل خلفي قابل للقفال. من جهة أخرى أظهرت الإحصاءات أنّ واردات السيارات الصغيرة إلى منطقة الشرق الأوسط تضاعفت 3 مرات خلال السنوات الـ 15 الماضية، حيث ارتفعت من 15 ألف سيارة في العام 1998 إلى نحو 40 ألفاً في العام 2002.

وتوقع مدير التسويق الإقليمي في شفروليه جيري غرونيوفين: أنّ تستمر واردات بالازدياد لتصل إلى أكثر من 44 ألف سيارة سنة 2004.

وكانت شفروليه طرحت مؤخراً طراز "بيرينا" الجديد كلياً والذي يعتبر أول دخول فعلي للشركة إلى هذا القطاع. غرونيوفين أوضح أنه "معتزل عن التكلفة، تكون أفضلية بيرينا في توفرها مع خدمات ذات قيمة مضافة، بما فيها خدمات الطوارئ لدى تعطل السيارة والتي تقدمه جنرال موتورز على مدار الساعة".

تريق هياكل الشاحنات



وصل إلى أسواق الشرق الأوسط طراز العام 2003 من شاحنة البيك-آب ذات الحجم الكامل "شفروليه سلفيرادو"، وعلى غرار باقي الطرازات، تستمر شاحنة "شفروليه سلفيرادو" 2003 في إرساء معايير الأداء والقدرة لهذا القطاع من سوق السيارات وذلك مع استحداث أكثر من 40 ابتكاراً في الطراز الجديد.

للمدير الإقليمي لشاحنات جنرال موتورز بوب كايبل قال: "تحظى سلفيرادو بسمعة رفيعة في الشرق الأوسط كأكثر شاحنات البيك-آب ذات الحجم الكامل اعتمادية ومتانة". ويتميّز الطراز الجديد بشكل خارجي معبر وأنظمة توفيقه عصرية، ومن ضمن

"أي سي دلكو" تفتتح 5 مراكز خدمة



تتابع شبكة مراكز خدمة "أي سي دلكو" نموّها في الشرق الأوسط مع افتتاحها 5 مراكز جديدة خلال العام 2003، ما يرفع عدد المراكز في المنطقة إلى 24. وستغطي المراكز الجديدة، قطر، السعودية، البحرين وإبّتان.

مدير التسويق الإقليمي في "أي سي دلكو" دايف ميهيلاس عزا أسباب النمو إلى "الطلب الكبير على خدمات ومنهجيات مراكز الخدمة، ويتمتعون أهدافنا طويلة الأمد حول افتتاح 80 مركزاً. ونعتبر هذا رقماً قياسياً إقليميًّا للقطاعات المتعلقة بالخدمات السريعة والعالية الجودة".



"كاين بورشه" قادمة

تقدم شركة النابودة للسيارات، الموزع الرسمي لسيارات بورشه في دبي والإمارات الشمالية، جيلاً جديداً من سيارات الاستخدامات الرياضية "كاين- بورشه" الجديدة، فإضافة إلى تقييمها معروفاً جديداً لسيارات الاستخدامات الرياضية، توفّر "كاين" بفتحيها، "كاين أس"، و"كاين توربو" تجربة قيادة فريدة على الطرق الوعرة.

المسؤول التنفيذي لشركة النابودة للسيارات رجا رام قال: لقد تمّ تصنيع كاين مع الأخذ بالاعتبار ملامحتها للظروف الصحراوية القاسية. وقد اختُبرت بشكل متواصل على مدى عامين في منطقة الخليج كي تلبي كافة متطلباتها المحلية.

وتتميّز سيارة كاين الجديدة بغلاف واقٍ ومدمع للمحرك وحاجز واقٍ للصخور، كما جوّزت السيارة بإدارة اتزان بورشه PSM، وإدارة بورشه للجر الالتصاق PTM لتوفير مزيد من الأداء الفعّال على الطرق الوعرة والمهتدة، إضافة إلى إدارة بورشه للتعليق الفعّال PASM. أمّا القصوروة فتتسع لعدد كبير من الحقائب، وحيز خمسة ركاب.



قال: "إنه إنجاز جديد لنيسان، ويجعلنا أكثر تصميمياً لتلبية طموحات عملائنا وأصدقائنا الإقليميين بتقديم سيارات من أعلى المستويات جودة من ناحية التقنية المتطورة الأداء، الأمان، والتصاميم الجذابة". وأوضح مدير التسويق لدى نيسان الشرق الأوسط نبال سليم: "لقد قمنا بالعديد من الإنجازات، وأطلقنا خمسة موديلات جديدة في 18 شهراً فقط، إنسان من هذه الموديلات فازا بجائزتين الأفضل في فئتهما".

"نيسان" صانع السيارات الأفضل

فازت شركة نيسان بلقب "صانع السيارات الأفضل" لهذه السنة وذلك من خلال المسابقة التي نظمتها كل من مجلة Wheels & Gears، تلفزيون المستقبل ومجلة أوتوموبيل (Automobile)، وقد تم اختيار شركة نيسان بعد تحليل مفصل ودقيق لإنجازات الشركة في العديد من النواحي مثل الابتكار والتقنية، مجموعة الموديلات، السلامة، الخدمة والمبيعات. إن فوز نيسان بهذه الجائزة هو نتيجة لإعادة هيكلة الشركة الذي ابتدأ في العام 1999 مع تولي كارلوس غصن منصب رئيس شركة نيسان موتورز المحدودة. المدير التنفيذي لدى نيسان الشرق الأوسط شيفورو تسوياتي

"هترز" 85 سيارة من المشروعات التجارية

عقدت شركة للمشروعات التجارية، عضو مجموعة شركات العظيم، اتفاقاً مع "هترز" لتأجير السيارات في دبي والإمارات الشمالية. وبحسب الاتفاق، تزود المشروعات التجارية شركة هترز بـ 85 سيارة كرايسلر ودودج وجيب خلال السنة المقبلة. وسلم مدير مبيعات وتسويق كرايسلر وجيب ودودج في المشروعات التجارية كزيع هاردي السيارات إلى مدير عام "هترز" يوب فارو. أشار إلى أنه "استناداً إلى الاستبيانات التي وزعت على العملاء، حازت سيارات كرايسلر وجيب ودودج على أعلى النتائج من ناحية الجودة". أما هاردي فقال: "تلقي سيارات كرايسلر وجيب ودودج طلباً كبيراً للاستخدام ضمن أساطيل السيارات كونها تتميز بالقيمة المضافة مقابل السعر".



"بنيتلي مولينز" انطلاقة جديدة

"مولينز" ليس سوى القسم المخصص للتجهيز الشخصي لدى "بنيتلي موتورز" الذي يقدم خدمات تشمل نماذج بناء واحدة لا تتكرر لسيارات مثل "ستيت ليموزين" التي جرى بناؤها مؤخراً خصيصاً للملكة بريناثيا احتفالاً بالعيد الذهبي لجلوسها على العرش. كما يشمل أيضاً تركيب قطع ومكونات وحتى بناء مقصورات سيارات حسب الطلب. وهذا ليس بغريب على "بنيتلي موتورز" التي يعمل فيها أكثر من 120 موظفاً.

مدير "بنيتلي مولينز" جون كيليك أوضح طبيعة العمل في هذا الصنع قائلاً: "ما من صانع سيارات في العالم يستطيع تقديم مستوى الخدمة نفسه حسب الطلب الذي تقدمه "بنيتلي موتورز". فنحن لا نقوم بإنجاز القسم الأكبر من العمل في ورشتنا في مصنع كرو فوسب، بل نقوم أيضاً بإنجاز ذلك وفق أعلى مستويات الجودة التي يتطلّع إليها ويتوقعها أكثر الزبائن فطنة وثراء في العالم". كذلك تنفرد "بنيتلي" بميزة لا توجد عند سواها، فهي تشجع زبائناتها على المشاركة في تصميم سياراتهم عبر القيام بدور فعال في



من اليسار: المدير الإقليمي لشركة المحيتر لسيارات مارك لويلين- جونز، ومساعد المدير العام لشؤون المبيعات والتسويق في شركة المحيتر للسيارات أحمد خلف المحيتر، المدير الإقليمي لـ "بنيتلي" للشرق الأوسط وأفريقيا والمهندسان غوروش، ومدير مبيعات مولينز في بريطانيا وأوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا والمهندس توفغر غراي

إضفاء الطابع الشخصي عليها. وعلى اعتبار أن معظم زبائن "بنيتلي" من الأثرياء ورجال الأعمال، فإنه من الطبيعي أن تؤمن حماية فائقة للسيارة عبر تصفيحها.

الافكو الكويتية شراء 5 طائرات

أقرت الجمعية العمومية لشركة "الافكو" الكويتية زيادة رأس مالها من 50 إلى 100 مليون دولار أميركي لواءية التوسع الذي قرره الشركة.

وقال رئيس مجلس الإدارة العضو المنتدب أحمد عبد الله الزين إن مفاوضات تجري حالياً لتمويل 5 طائرات بينها بوينغ 777-300، والبنان 737-800، وطائرة إيرباص 310/300. وتوقع أن تكون الطائرات الخمسة في دفاتر "الافكو" قبل أيار/ مايو المقبل بحيث يصبح أسطول الشركة مؤلفاً من 10 طائرات وقد مزمع إطلاقها 3 سنوات.

وكشف الزين عن خطة تغطي 3 سنوات حتى العام 2005 ترفع عدد الأسطول إلى 20 طائرة، يعادل على رأس المال للسنوات الثلاثة المقبلة يراوح بين 12 و13 في المئة.

ولدى شركة "الافكو" حالياً 5 طائرات يتم تشغيلها من كل من: شركة شروق للطيران (طائرة واحدة)، والخطوط الجوية اليمنية (طائرة واحدة)، والخطوط الهندية (طائرتان)، وخطوط شمال غرب



أحمد عبد الله الزين

الصين (طائرة واحدة)، والطائرات الخمس هي من طراز إيرباص، وتعمل بشكل تاجير تشغيلي ما عدا واحدة (شركة شروق) فتعمل بصيغة التاجير التمويلي.

يذكر أن شركة "الافكو" أنشئت العام 1992 مملوكة بالكامل للخطوط الجوية

الكويتية وكشركة أوف شور في جزيرة برمودا. مدتها الرئيسي كان آنذاك القيام بعمليات تمويل للطائرات عبر تمويل تاجيري أو تمويل تشغيلي. وقامت "الافكو" في بداية إنشائها ببعض العمليات المحدودة منها تمويل طائرتين لشركة دولة الكويت وكذلك قامت بتمويل طائرتين من نوع الباص الجوي 320 لشركة شروق للطيران وهو كان المشروع المشترك بين الخطوط الجوية الكويتية ومصر للطيران.

في العام 1999 وكجزء من برنامج الخصخصة، كانت "الافكو" أول عملية تخصص أقدمت عليها الخطوط الجوية الكويتية وأنشئت بتملك بيت التمويل الكويتي نسبة 80 في المئة منها وبقت الخطوط الجوية الكويتية محتفظة بـ 20 في المئة

وعن التغييرات التي طرأت بعد التخصيص قال أحمد عبد الله الزين: "أول هدف حاولنا تحقيقه هو تحويل "الافكو" من شركة أوف شور إلى شركة كويتية مساهمة مغلقة، ولجئنا بتحويل أصولها ورأس مالها من برمودا إلى الكويت، وأصبحت "الافكو" شركة كويتية مساهمة مغلقة، وتم تسجيلها في الكويت في أيار/ مايو 2000، وشهدت زيادة رأس مالها من 30 إلى 50 مليون دولار في أيار/ مايو 2001."

"القطرية" تستخدم أول A319 بعيدة المدى

كشف الرئيس التنفيذي للخطوط الجوية القطرية، أمير البكر، أن الشركة ستستخدم طائرة من طراز إيرباص لرجال الأعمال (ACT) صممت خصيصاً لرحلات A319 بعيدة المدى، وجاء إعلان البكر خلال معرض لمقصورات الطائرات أقيم في مدينة هامبورغ الألمانية مؤخراً.

والطائرة التي تم تسليمها للقيام برحلات A319 بعيدة المدى هي ثاني طائرة من طراز إيرباص لرجال الأعمال تنضم إلى أسطول "القطرية". ومن المقرر أن يبدأ تشغيلها منتصف هذا العام وأن تحمل اسم "أوريكس بعيدة المدى"، علماً بأن طائرة ACT الأولى تستخدم من قبل الناقلة منذ منتصف العام 2001 وتحمل اسم "أوريكس إكسبريس".

وتعتبر الطائرة A319 ذات المدى البعيد أحدث إضافة إلى عائلة طائرات إيرباص A320، وهي تجمع بين قنوت الأداء الخاصة بطائرة إيرباص لرجال الأعمال وبين جودة خدمات الدرجة الأولى في الطائرات العادية.

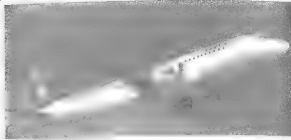
يذكر أن عائلة A320 تضم طائرات A318، A319، A320 و A321 وتوفر أفضل مستويات التشغيل الاقتصادي وراحة الركاب في طائرات تراوح سعتها بين 100 و220 مسافراً، وتستطيع طائرة



طائرة إيرباص لرجال الأعمال بألون الخطوط الجوية القطرية

إيرباص لرجال الأعمال، النسخة الأبعد مدى من A319، نقل 12 راكباً لمسافة تصل إلى 11100 كيلومتر.

وقال البكر: تتفخر الخطوط الجوية القطرية بشهرتها كناقلة تستخدم طائرات إيرباص فقط. والعلاقات التي تربطها مع إيرباص عريقة، حيث انتقلنا معاً من نجاح إلى نجاح بفضل التعاون الوثيق بيننا خلال الأعوام الماضية. وستسعى الخطوط القطرية مستقبلاً لتعزيز هذا التعاون المرتكز على الثقة المتبادلة مع إيرباص لتحقيق الأهداف التي حددها لها أنفسنا.



سويس "تعيّن وكلاء في البحرين والكويت وقطر"

أعلنت "سويس"، الناقل الوطنية السويسرية، عن تعيين ثلاثة وكلاء جدد في البحرين والكويت وقطر، هم: كانوا للسفرات في النامة، ومكتب بهبهاني للسفرات في مدينة الكويت، ومكتب درويش للسفرات في الدوحة. وستتيح هذه الشراكات الجديدة الفرصة للشركة لإقامة برامج التسويق للشركة والفعاليات الترويجية في الدول الثلاث.

وقال فيليكس رودل، مدير "سويس" في منطقة الخليج العربي: "نحن سعداء بتعيين الوكلاء الجدد الذين يتميزون بخبرتهم الثامنة بالأسواق التي يعملون فيها سواء في البحرين أو الكويت أو قطر، إلى جانب أنهم يوفرون أيضاً أعلى للمستويات لخدمة العملاء، ونطمح إلى بناء علاقات قوية دائمة مثمرة لكافة الأطراف".

وسيخدم الوكلاء الثلاثة بتزويد "سويس" بالدعم اللازم في التسويق والمبيعات من خلال مكاتبها، ويشغل كانوا للسفرات 10 مكاتب في البحرين، بينما يشغل بهبهاني للسفرات ودرويش للسفرات مكتبين لكل منهما.

وقال مبارك كانوا، نائب رئيس مجلس إدارة مجموعة كانوا للسفرات، لدينا فريق من العاملين المربين وفق أعلى المعايير العالية لتزويد العملاء والشركات بخدمات سفر خاصة وشاملة ستستفيد منها "سويس". وأضاف: "تعتبر سويسرا إحدى

الوجهات العالمية الشهيرة التي يقصدها رجال الأعمال ومحبو قضاء العطلات في الخارج. وتتمحور إلى استخدام إمكاناتنا وبرامجنا التسويقية لتزويد سويس بما يلبي متطلباتها في المجالات الخاصة بالتسويق والمبيعات والسفر".

تشغل شركة سويس حالياً، 13 رحلة أسبوعياً من الشرق الأوسط، بما فيها رحلات يومية من دبي وست رحلات أسبوعية من القاهرة وأربع رحلات أسبوعية من كراتشي وثلاث رحلات أسبوعية من كل من الرياض ومسقط وأبو ظبي وطهران، إضافة إلى رحلتين أسبوعيتين من جدة.

... وخدمات جديدة مبتكرة

ومن جهة أخرى أعلنت "سويس"، عن عزمها إطلاق مجموعة كبيرة من الحملات الترويجية والخدمات الجديدة للبتكرة في المنطقة



خلال العام الجاري، وذلك تأكيداً لشعار الشركة الجديد "وجهة سياحية متميزة".

وقال مدير سويس في منطقة الخليج فيليكس رودل إن من الخدمات المبتكرة الجديدة التي سيشهدونها أسطول الطائرات العاملة في

المنطقة "تزويد درجة رجال الأعمال بقاعدة يمكن تعديلها لتصبح على شكل أسرة، تخفيض عدد مقاعد الدرجة الأولى لتوفير مساحة أكبر لحركة المسافرين، تزويد مقاعد الدرجة السياحية في الطائرات الجديدة بأحدث التقنيات العالية مع إتاحة مساحة أكبر لراحة القدمين، وإطلاق قائمة جديدة للأطعمة والمشروبات تضم تشكيلة متنوّعة من مأكولات المطبخ السويسري.

ومن المقرر أن تضم طائرات إيرباص من طراز A330 في شكلها الجديد إلى أسطول الشركة العامل في المنطقة في الربع الأخير من العام الجاري.

طائرة A340-600



تقدّمت بطلب لشراء طائرتين منها بعد إطلاقها بغترة قصيرة، أما طيران الإمارات، فقد طلبت شراء ثماني طائرات من هذا الطراز الجديد.

رئيس "إيرباص"، نويل فورجار، قال: "وجود ناقلّة رائدة مثل الخطوط الجوية لجنوب أفريقيا على رأس لائحة مستخدمي الطائرة A340-600 يؤكد مرة جديدة نجاح برنامج A330/A340 ويسلط الضوء على المزايا التي يمكن تحقيقها من خلال تطبيق التقنيات العصرية المختبرة وميزة التشابه في تصميم الطائرات وعملها.

"إيرباص" تسلّم طائرة 600 - A340 لخطوط جنوب أفريقيا

تسلّمت شركة الخطوط الجوية لجنوب أفريقيا (ساوث أفريكان إيرلاينز) أول طائرة A340-600 من أصل تسع طائرات من هذا الطراز 41 طائرة إيرباص تقدّمت بطلب شرائها ضمن خطة لتحديث الأسطول تستمر عشر سنوات.

وبذلك تكون "ساوث أفريكان" أول شركة طيران في أفريقيا، والخصف الجنوبي من الكرة الأرضية عموماً، تستخدم الطراز ذا المدى البعيد جداً والفكرة الاستيعابية العالية. وستقوم الناقلّة بتشغيل طائرات A340-600 على خطوطها بين جوهانسبرغ وكل من فرانكفورت ومونغ كونغ.

والطائرة A340-600 هي العضو الأكبر في عائلة A330/A340 الرائدة في السوق، وتتيح للمستخدمين معايير لا تضاهي من حيث الاتساع والراحة والرفاهية في كل مرحلة من القصورّة. يذكر أنّ شركة مصر للطيران كانت زبوناً أولياً للطائرة، إذ

ساعة Quantieme Perpetual من هاري ونستون

Premier، تطلق دار هاري ونستون هذه الساعة ساعة Quantieme Perpetual للصمة لإظهار اليوم والتاريخ الأشهر، إضافة إلى السنوات الكبيسة، كما يمكن برمجتها وفقاً للتوقيت GMT. ساعة Quantieme Perpetual متوفرة بـ 100 نسخة فقط، وهي مصنوعة من الذهب الأبيض 18 قيراطاً أو الذهب الزهري اللون 18 قيراطاً، وتتوفر الساعة بسوار من جلد النمساح مشغول يدويًا مع بكلة من الذهب الأبيض أو الزهري.

"هاري ونستون" وتصاميم بازل 2003

في إطار تصاميم بازل 2003، تقدم ساعات هاري ونستون تصميمين وفقاً للتقاليد التي إلتزموا بها هاري ونستون الذي غني بابتكار نوعين من الساعات، ساعات بالغة التعقيد من جهة، وساعات أنثوية تعكس خبرة هاري ونستون من جهة أخرى. وروية منه في تخليد التقاليد للنوطة بمجموعة

من السوار:
ستيفان
برتراند، كك
دوراني
وجدي
عبدالهادي
ومدير عام
ناري
مونتفيري
لغولف عين
ماكينتاير

TAG Heuer



فيجين" لحلقة الشرق الأوسط ستيفان برتراند فأوضح، "غبنا في تصميم منتج جديد يسهل التعرف عليه مباشرة مثل علامة تاغ هوير حتى قبل رؤية العلامة التجارية".

"تاغ هوير" تطلق جديدها

أطلقت "تاغ هوير" الساعة الخاصة لينك كالبر 36 كرونوغراف، إضافة إلى مجموعة النظارات الجديدة "سبورت فيجن" Sport Vision في منطقة الشرق الأوسط لتضيف بذلك بُعداً جديداً إلى ابتكاراتها وتقنياتها. وقد تم إطلاق هذه التشكيلة الجديدة بحضور سفير علامة تاغ هوير التجارية الجديد كك دوراني. وتعتبر ساعة لينك كالبر 36 كرونوغراف من الدقة للتمتية في ضبط الوقت من خلال حركة أوتوماتيكية لضبط الوقت بدقة متناهية تصل إلى 10/1 جزء من الثانية، وهي حائزة على شهادة المعهد الرسمي السويسري لتصنيف الكرونوميتر. مدير التسويق في مجموعة LVMH للساعات والمجوهرات في منطقة الشرق الأوسط وجدي عبد الهادي قال: "نطمح دوماً إلى أن نقتنر علامتنا التجارية بمعاني النجاح والتميز". أما مدير "سبورت



"كارتية" والصين

شكلت الثقافة الصينية بما تحمل من مواد وأفكار وموضوعات وألوان ورموز وحيوانات مصدراً مديناً لا ينضب للإلهام والوحي لدى "كارتية". فقد عزج بدوره على استخدامها لا من أجل إعادة شكل من أشكال الفنون الصينية بعد صباغتها بلعسة فرنسية الطابع، وإنما تأكيداً للوعتها المتأصلة وجمالها الأخاذ. من هنا كانت نظرة كارتية كمصمم وصانع حلي للصين لإعادة تفسير رسالتها من جديد بصورة فريدة ربطت بين الفن الصيني والفن الغربي كما لو كان أحدهما ولد من الآخر. وكانت مادة تلك الالامعة أول ما أغرى كارتية العام 1981 على الولوع إلى عالم الفن الصيني، وقد دأب على إبراز لغة الصدف الصيني وأطرافه المتغيرة بألوان الباستيل في إبداعاته من الحلى، وعرف كارتية بيميله إلى إثراء تصاميمه بأحجار ذات ألوان مقابلة مثل المرجان والأزرد والسفير والفيروز. كذلك دأب كارتية على تغليف أعماله بهالة من سحر الشرق الغامض كالحكايات والأساطير، وأبحر عميقاً داخل الكونز الهائلة من الأشكال والرموز التي تفرز بها الصين.

ساعة رودستر

من "كارتية"

نحتت القوة والأناقة والأداء والمتعة شكل وروح كرونوغراف "رودستر" وتمتص كل "كارتية" بالتصميم المقدم بالقوة "رودستر" من خلال بنجاح إهدأ جديداً عبر وظيفة الكرونوغراف.



كما يقدم هذا الإصدار الجديد من ساعة "رودستر" أنصافاً أكثر سخاء وتفاصيل أكثر مع الأزرار التي تسم البنية الهندسية بتباه وتأنق، وتأتي الميزة الأساسية في شكل 3 أساور قابلة للتبديل وهي: الجلد، المعدن وقماش الأشوكة.

ساعة Parsifal من "Raymond Weil"

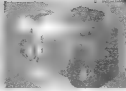
في العام 2003، تعطي Raymond Weil أهمية خاصة لمجموعة ساعاتها الأساطورية Parsifal، ما يسمح لها بأن تطلق أسلوبها في طرق بارعة مع البقاء مخلصة لقيمها التي تكمن في قلب جراح الماركة وشهرتها، وتلبية للطلب للنزاهة مركز مصمم Raymond Weil جهودهم في البحث عن وحدة مجتامة ومقاساة، فكانت ساعة Parsifal Automatic. وتتميز الساعة الجديدة بالانسجام الكامل بين السوار والعلبة. أما الميزة الرمادية فتزيه 12 لؤلؤة ممتدة، في حين تلب التاج 18 جوهرة. خلفية العلبة مصنوعة من زجاج السفير، ما يسمح بمشاهدة الحركة الإليكتروماتيكية. كذلك فإن الساعة مقاومة للماء حتى عمق 100 متر.



فيليبس "الماركة المتفوقة"



جبريل كلايستري



الجهاز الموسيقي الجديد
MC-1200

أخرى سوية في شبكة محلية
سلكية ولاسلكية موصولة من
طريق سريع وواسع النطاق
إلى الإنترنت. ويتم العمل على
هذا المشروع بالتعاون مع 10
شركات من ضمنها مزودو

المحتوى والخدمات، باعة اتصالات محلية. وقد بدأت
"فيليبس" باختيار المفهوم في 30 شقة مصممة خصيصاً. وأشار كبير
النراء التقنيين في شركة رويال فيليبس للإلكترونيات جبريل
كلايستري إلى أن رؤية فيليبس للمنتج المتكامل "تتعدى إلى ما بعد
غرفة الجلوس والترفيه لتشمل كافة أنحاء المنزل، لكننا لن نواصل
فقط الإبداع في التكنولوجيا، بل علينا أن نتعاون مع منافسينا
وشركائنا وحكوماتنا لجعل المنزل المتكامل فرصة ناجحة ومستمرة
للمستهلكين".

وفي هذا الإطار أيضاً، أطلقت "فيليبس" جهازاً موسيقياً يحمل
اسم Streamium MC-1200 وهو أول نظام موسيقي قابل على
الاتصال بالخدمات الموسيقية المتوفرة على الإنترنت.
وقد تم إطلاق المنتج الجديد خلال معرض الترفيه والإعلام
العالمي "جيميكس" في دبي.



من الهمام: روبرت فان دو ريت وأويس حكيم بعد صلحهما
جائزة سوبر براند

لـ"فيليبس" بعد حصولها على جوائز من: أستراليا، هولندا، أيرلندا،
إسبانيا وبريطانيا. وقد تسلم كبير النراء التقنيين في "فيليبس"
روبرت فان دو ريت الجائزة من رئيس مجلس إدارة مجلس الماركات
والسوبر براند في المملكة المتحدة مسؤول نوبيل. ووصف دوريت
الجائزة "بشرف تسعى الشركة أن تحمله باستمرار ولتكون جديرة
بنظر المستثمرين وأصحاب الحصص. ومع هذا التقدير من مجلس
السوبر براند، فإن إنجازاتنا كمركزة قد كوفئت".

أما مدير العلامة التجارية والاتصالات في فيليبس للإلكترونيات
لويس حكيم فاشار إلى أن "الماركة للتفوق تمثل عملية تصديق تعبر
عن جود بأكملها، وعملية التصديق هذه قائمة على المحافظة على
السامعين ودمهم".

من جهة أخرى، تطور "فيليبس" مستقبل المنزل من خلال مفهوم
المنزل المتكامل، حيث المعدات السمعية والبصرية وأجهزة إلكترونية

أفلام كونيكا سنشوريا سوبر: توزيع جوائز

جري في فندق كراون بلازا في جدة
السحب على أسماء الفائزين لمجلة أفلام
كونيكا سنشوريا سوبر، وقد بلغ مجموع
جوائزها 200 ألف ريال سعودي توزعت
على 20 فائزاً.

حضر الحفل مندوب الغرفة التجارية
الصناعية في جدة، وعدد كبير من ممثلي
وسائل الإعلام.

أفلام كونيكا سنشوريا سوبر، هي
الأحدث من كونيكا والأكثر تطوراً، اعتمد
في صنعها على تقنية الكريستال لإنتاج
صور أكثر نقاء وضوحاً.

طرح في الأسواق خلال تشرين
الأول / أكتوبر للناضي عبر الوكلاء
الوحيدين لأفلام كونيكا شركة أحمد عبد
الواحد التجارية التي تملك شبكة
تسويق وفروع منتشرة في جميع أنحاء
المملكة العربية السعودية.

تيم يونغ أند روبيكام: مكتب جديد في المغرب

مؤرّت "تيم يونغ أند روبيكام" شركة
الإعلان الرائدة في منطقة الشرق الأوسط،
توجهها في شمال أفريقيا من خلال توسعة
شبكة أعمالها في المنطقة بافتتاح فرع جديد لها
في المملكة المغربية. وأعلنت الشركة عن تعيين
نور الدين والبي، الذي تمتد خبرته في مجال
الإعلان والتسويق إلى 15 عاماً في المغرب،
مديراً للفرع، كما تم تعيين أسماء فهمي، مديرة للعلاقات الإعلامية.

وقال طلال المقدسي، رئيس مجلس إدارة تيم يونغ أند روبيكام: "ستساهم إنطلاق أعمالنا
في المغرب بتعزيز مستوى الخدمات التي نوفرها مع شركتنا الدلابة للعمالء وتفتح آفاقاً جديدة
أمام الشركة للاستفادة من فرص النمو المتاحة". وقد تم تجهيز الفرع الجديد بطاقم عمل مبدع
على توفير الاستشارات الإعلامية وفق أرقى المستويات العالمية.
وتملك "تيم يونغ أند روبيكام" فرعاً في القاهرة وتغطي شملتها منطقة الخليج والشرق.
وتتلك الشركة الأم، مجموعة تيم القايضة، 31 مكتباً تنتشر في 13 بلداً، كما يتجاوز عدد
موظفيها 700 موظف.

وعلى الرغم من وصول "تيم يونغ أند روبيكام" إلى المغرب حديثاً، فإن قاعدة عملائها تضم
عدداً من كبريات الشركات العالمية، بما فيها: فيزا، جاكوار، كولجيت بالموليف، دي إتش إل،
زيروكس وسوني إريكسون.



طلال مقدسي، رئيس مجلس إدارة تيم القايضة، يتوسط فريق
العمل في المغرب

ديرة دبي "مركز"

ووكالة TBWA / رعد

بمناسبة مهرجان دبي للتسوق 2003، أطلق مركز ديرة سيتي سنتر للتسوق حملة ترويجية مميزة بعنوان "التزليات التي تحول التسوق إلى لاس"، رافقتها حملة إعلانية خاصة بالمهرجان.

واحتفاءً بإطلاق هذه الحملة الإعلانية، زارت مجموعة من كبار إداريي مركز ديرة سيتي سنتر للتسوق وكالة دبي دبيو آي/رعد للإعلان، وقام نائب الرئيس والمدير العام للمركز جيم

بشور بوضع قطعة من الطوب تحمل شعار ديرة سيتي سنتر على جدار العملاء في الوكالة، وهذا تقليد تتبعه وكالة دبي دبيو آي/رعد مع جميع عملائها، وتم إضافة شعار مركز ديرة سيتي سنتر للتسوق إلى شعارات العديد من العملاء منهم نيسان، النيداس، سي إن إن، بنك أبو ظبي الوطني، ستابلو وغيرها.

الرئيس التنفيذي لوكالة دبي دبيو آي/رعد ومزي رعد قال: "إننا نفتخر بهذه الشراكة مع مركز ديرة سيتي سنتر للتسوق، المركز الرائد في السوق المحلية. وهو أبهى صورة عن نجاح وحيوية إمارة دبي، كما نتطلع قديماً لتطوير شراكتنا معاً".



"تمرة سي 2" تحتفل بعامها الأول

احتفلت وكالة التسويق للتكاملة "تمرة سي 2" بالذكرى السنوية الأولى منذ أن أعادت هيكلة وتصنيف نفسها واستقلاليته بشكل كامل من خلال هويتها الجديدة ومكاتب جديدة تبلغ مساحتها 9 آلاف قدم مربع. وقد أضافت "تمرة سي 2" 20 عميلاً جديداً إلى سلسلة عملائها من مجالات مختلفة تتضمن صناعات الألبان والفندقيّة والاستضافة والتمويل وإدارة وتطوير العقارات وبرامج المكافآت وتقنية المعلومات والجمهورات والرياضة. العضو المنتدب في "تمرة سي 2" طوني الحسيني قال: "لا شك في أنّ هذا النجاح ساعد الشركة لوضع بصماتها في مجالات تسويقية مختلفة. كما أنّ نشاط "تمرة سي 2" دليل كافٍ على نجاحها".



طوني الحسيني مع فريق العمل



الرئيس التنفيذي لشركة بروموسفن
بروموسفن اكوم مكناش

"فورتشن بروموسفن" تتوسع إقليمياً

تسعى شركة فورتشن بروموسفن إلى تعزيز تواجداتها الإقليمي في منطقة الشرق الأوسط من خلال توسيع نطاق عمليات قسم سفن بيلو Below ليشمل الدمام والبحرين. وقد عززت الشركة طاقم عمل

سفن بيلو بعد تعيين فيل ليني في منصب المدير الإقليمي لهذا الفرع، وكان قد عمل في السابق مديراً تنفيذياً لشركة كيو إي دي كومونيكاشن. كما شملت التعيينات الجديدة أعضاء سابقين في فريق كيو إي دي أمثال مدير قسم الإبداع مايك مفس ومدير الفنون وات ليزلي، إضافة إلى ویششارد كيربي وستيفن رانغل في وظيفة مدير مجموعة لخدمة العملاء وفصل جمعة في وظيفة مدير فنون. وأشار الرئيس التنفيذي لشركة بروموسفن اكوم مكناش إلى أنّ الطاقم الجديد سيكون تعزيزاً مهماً لفريق عمل سفن بيلو من أجل تنمية أعمال هذا الجزء المهم من "فورتشن بروموسفن" في المناطق التي هي بحاجة ماسة إلى خدمات تخصصية في مجال الاتصالات.



من اليمين: مندوب المثلث مركز صحاري نواف غباش، غاليين كوكس، ومدير عام شركة الهدية للمقارنات والتجارة جاني بيرر دور

مركز صحاري يوسع عملياته

كشف مركز صحاري للتسوق في الشارقة عن خطته المستقبلية لتوسيع عملياته. كما أطلق برنامج جائزة التميز

التي ستعقد باب المنافسة أمام الشركات والمتاجر داخل المركز لارتقاء بمستوى خدماتها. وقد تمّ ذلك بالتزامن مع الاحتفال بمرور عام على افتتاح المركز. وقال مدير عام المركز غاليين كوكس: "شهد عامنا الأول أداءً فائق التوقعات، فاستقبل المركز 7 ملايين متسوق زائر، كما تمّ تاجير 99 في المئة من المساحة المخصصة لمجموعة من كبرى الشركات والمتاجر المحلية. وقريباً سنفتتح فرعاً جديداً لـسوبر ماركات سبيش". وأضاف: "كذلك نهدف إلى استكمال عملية التاجير داخل المركز بالكامل والتركيز على تنويع العروض الترويجية وإطلاق متاجر جديدة وتطوير خطط تسويقية جديدة". أما برنامج جائزة التميز فيهدف إلى تكريم المتاجر المتميزة من حيث الابتكار والإبداع في العمل والتفاني في خدمة الزبائن. ويضمّ البرنامج 5 فئات من الجوائز: أفضل متجر للعام، والتميز في التسويق، وخدمة الزبائن، وأسلوب عرض المنتجات والتسويق التعاوني.



اليوسف" في معرض ديني العالمي للقوارب

ألحقت مجموعة اليوسف، وهي الصنم الراشد لوزاروق الترفيه والقوارب التجارية، الستار عن أحدث مجموعة من القوارب المتعددة الأغراض والمحركات البحرية والمركبات المائية من طراز "ياماه" التي تحظى بشهرة واسعة حول العالم، وذلك خلال معرض ديني العالمي للقوارب الذي أقيم في نادي خور دبي للغولف والبيخوت في الفترة ما بين 19 و22 آذار / مارس الماضي.

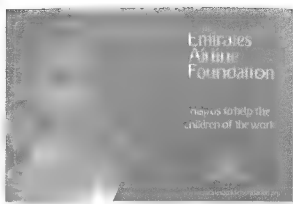
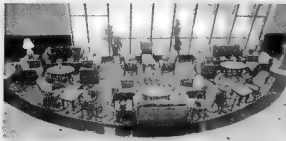
وعرضت "اليوسف" مجموعة متكاملة من القوارب والمحركات تعكس ريادةها في هذا القطاع، وضعت جناحها قوارب الترفيه والعمل والمركبات المائية وقوارب الصيد التجارية ومحركات "ياماه" الخارجية والدخلية الحائزة على الجوائز. كما عرضت قارباً للترفيه جديداً كلياً تمّ بناؤه في مصنع اليوسف في دبي، وهو مصنع يعمل بترخيص من شركة ياماه اليابانية.

وقال إقبال اليوسف، نائب رئيس مجموعة اليوسف، إن قارب "سي بريس" سيحتل موقع الصدارة هذا العام حيث يتمّ تصنيعه حالياً على نطاق تجاري عقب النجاح للطرزين الأوليين منه والذين باتت خيارين مختلفين للمحركات، إما داخلية أو خارجية. وأوضح أنّ شركة "إيفريت ديزاين" في المملكة المتحدة تولّت تصميم القارب المجهز بمحرك من طراز "ياماه" خصيصاً لشركة اليوسف. ويتّخذ قارب "سي بريس" الذي يمكن استخدامه كقارب رياضي أو كقارب للترفيهات أو الصيد، بهيكل واحد وعرض عريض.

يبلغ طول قارب "سي بريس" 11.7 متراً وهو يضع خزانتين جهاز مزدوجتين مع حاجب للرياح وقمرة بسريدين، كما يمكن تجهيزه بمحركين من طراز "Twin Yamaha Stern Drives" (270X2) قدرة حصانية) أو من طراز "Twin Yamaha Outboards" (250X2) قدرة حصانية).

"العبد القادر"؛ أعمال الديكور في "الإحساء إنتركونتيننتال"

اختيرت شركة العبد القادر للمعروشات المحدودة لتنفيذ أعمال الديكور الداخلية وقطع المعروشات لفندق الإحساء إنتركونتيننتال، التي تشمل صالات الاستقبال والطعام وقاعات الاحتفالات والأجنحة وكافة الغرف. وذلك تحت إشراف مكتب المهندس أحمد الموسى للاستشارات الهندسية ومالك الفندق مجموعة الحسين والعطاف.



مؤسسة طيران الإمارات لمساعدة الأطفال المحتاجين

أعلن الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم، رئيس "طيران الإمارات"، عن تأسيس "مؤسسة طيران الإمارات" كمظلة خيرية تهدف إلى تحسين الظروف المعيشية للأطفال المحتاجين الذي يعانون من ظروف صعبة في مختلف أنحاء العالم.

وأوضح الشيخ أحمد في مؤتمر صحفي عقده في دبي، آلية عمل المؤسسة وأهدافها وقال: "سيتمّ جمع التبرعات لهذه المؤسسة بوسائل عدة، بما في ذلك ركاب "طيران الإمارات"، إذ يمكن للركاب استخدام مغطات خاصة على متن الطائرة للتبرع بالنقود. وأوضح أنّ "المؤسسة" حصلت على ترخيص من دائرة التنمية الاقتصادية في دبي، وسيشرف على أعمالها مجلس إدارة مكون من عدد من كبار المسؤولين في المجموعة، يتولى تحديد المشاريع التي ستقوم المؤسسة بتحويلها أو دعمها أو إنشاؤها.

بيتس عبر الخليج؛ تعيينات جديدة

أعلنت شركة بيتس عبر الخليج، الرائدة في مجال العلاقات العامة والترويج والإعلان في المنطقة، عن انضمام كل من بريمال باتل والفهيبت ياداف، للعمل لديها في مراكز إدارية رئيسية. تمّ تعيين باتل نائباً للرئيس ومدير تطوير الأعمال في المجموعة. وكان يرأس باتل سابقاً دائرة التسويق للشروق الأوسط في فيزا انترناشونال، وهو يتمتع بخبرة كبيرة في قطاع الخدمات المالية. كما تمّ تعيين ياداف نائباً للرئيس ومديراً لقسم الأعمال التجارية، وهو يتمتع بأكبر

من 15 عاماً من الخبرة في مجالات التسويق والإعلان، وشغل سابقاً مناصب مهمة في عدد من وكالات الإعلان الهندية، ومديراً للتسويق في مدينة الغرير لمدة ست سنوات، وهو معتمد كمدير للتسويق من قبل المجلس العالمي لمراكز التسويق في نيويورك إضافة إلى خبرته الواسعة في مجال الحزبة في المنطقة.

الفهيبت ياداف



د. عبد العزيز المقوشي

عين مساعد الأمين العام للمستشؤون الإعلامية في الغرفة التجارية الصناعية في الرياض د. عبد العزيز بن علي المقوشي رئيساً لمجلس إدارة مركز للنتائج الوطنية التابع للغرفة.

وحل المقوشي محل المهندس عبد الله عبد اللطيف السيف الذي تم تعيينه مديراً عاماً للهيئة السعودية للمدن الصناعية ومناطق التقنية.

أهل شرف

فازت المساعدة التنفيذية لرئيس مجلس إدارة إعمار أهل شرف بجائزة "كيرشو لليونارد لأفضل مساعدة تنفيذية للعام 2003". وحرزت شرف

الفضل في حصولها على الجائزة إلى رئيسها محمد العيار، رئيس مجلس إدارة شركة إعمار العقارية.

ففي أعقاب ترشيح العيار لها، قامت لجنة تحكيم مؤلفة من 5 أعضاء باختيار مؤهلاتها ومهاراتها وكفاءتها الشخصية ومدى تفانيها في عملها. وقالت شرف: لقد أثمرت بالفضل تلك المسؤوليات الجسام التي كانت تُلقي على كاهلي عندما يتصل السيد العيار من مختلف أرجاء العالم،

فأجد نفسي مطالبة بإنجاز أمور لا تحتمل التأجيل حتى في أوقات وأحتي.

مايكل وايت

تم تعيينه مديراً عاماً لعمليات شركة بروتيك في أوروبا والدول الإسكندنافية والشرق الأوسط. وسيقوم مايكل وايت بالتنقل بين مكاتب الشركة في الأردن والمملكة المتحدة، كما سيشرف على أنشطة الشركة في الشرق الأوسط بما في ذلك تعزيز المبيعات في المناطق الرئيسية وتنفيذ الخطط الموضوعية ومتابعة عمليات الإسناد.

مروان حليبي

عين مديراً تسويقياً إقليمياً لمطبخ الشرق الأوسط وأفريقيا في شركة بريميسر أوتوموتيف غروب PAG، وذلك لسياراتها من فئة لاندروفر وجاكوار. وبموجب مهام منصبه الجديد، سيشرف مروان حليبي على كافة العلاقات العامة وأنشطة الدعاية والتسويق الخاصة في جاكوار ولاندروفر في 38 سوقاً.

رينزو كافاغيلوتي

عينته مجموعة فنادق ومنتجعات انتركونتيننتال مديراً عاماً لفندق ريجنسي انتركونتيننتال البحرين. وانتقل رينزو كافاغيلوتي إلى

البحرين من بيروت حيث كان يشغل منصب مدير عام فندق انتركونتيننتال لا فاندوم بيروت.

ويحمل كافاغيلوتي في جعبته خبرة أكثر من 30 عاماً في صناعة الفنادق في 4 قارات.

أحمد باقي

عين مدير المنطقة لمنتجات في فنادق ومنتجعات شيراتون في الإمارات. وكان أحمد باقي عمل لنحو 10 أعوام في مجال المبيعات

والتسويق في شيراتون خور دبي، شيراتون جميرة بيتش، فندق وأبراج شيراتون ديرة، فندق فور بوينتس شيراتون بر دبي، منتجع ورج شيراتون أبو ظبي، شيراتون زبدانس أبو ظبي ونادي أبو ظبي للغولف.

نورة النويس

تم تعيينها مديرة العلاقات مع المساهمين في الشركة الوطنية للتبريد المركزي "تبريد"، تأكيداً للالتزام بها تجاه المساهمين ولتطوير فرص التوظيف المتاحة لمواطني الإمارات. وستشمل مسؤوليات نورة النويس إدارة كافة الاتصالات مع المساهمين وتنسيق إصدار الأخبار الصحفية والتواصل مع سوق دبي المالية.

جائزة لوريال- اليونسكو لعائلة مصرية

حازت العائلة المصرية د. كريمة السيد على جائزة "تسام في حقل العلم"، التي تفتتها لوريال L'Oréal بدعم من اليونسكو. وهذه هي السنة الثانية على التوالي، التي مُنح مثل هذه الجائزة لعائلة مصرية. ود. السيد، بروفيسور فيزياء الأجسام الصلبة في جامعة عين شمس في القاهرة، ويقوم أخصاصها على كشف شواذب المواد المستخدمة في الصناعات التعدينية.

وأعربت د. السيد عن سعادتها بهذه الجائزة وعن قلقها من التراجع للنحوذ من قبل طلاب اليوم في دراسة العلوم. حيث كُرمَت 20 عائلة مشاركة من مختلف أنحاء العالم. وتولى تقديم الجوائز كل من الرئيس والوزير التنفيذي لدى "لوريال" لينيسي أون- جونس والمدير العام لدى اليونسكو كوشيرو ماتسورا.

قال مدير عام لوريال الشرق الأوسط تيري هوسن: إن مشاركة د. كريمة في الجهود العلمية وعلى مستوى عالمي، تسلط الضوء على مكانة المرأة العربية ودورها في المجال العلمي.



د. كريمة السيد تتوسط مدير عام اليونسكو ماتسورا والمدير التنفيذي لدى "لوريال" أون- جونس

ويهدف برنامج "تسام في حقل العلم" إلى تحسين مكانة النساء وتطويرها في مجال العلوم من خلال تقدير الباحثات المتفوقات. وتبلغ قيمة الجوائز الإجمالية نحو 100 ألف دولار أمريكي.



من اليمين: د. أحمد نظيف و د. محمد الشارخ

الشارخ يكرم نائب رئيس انتل



من اليمين: فهد الشارخ، د. محمد الغمراوي و محمد الشارخ



من اليمين: جون ديفلز ود. أحمد نظيف ود. يوسف إبراهيم و محمد الشارخ و محمد يونس من شركة إيكتور



من اليمين: جون ديفلز، فهد الشارخ ود. أحمد نظيف

السابق، ود. عدنان السلطان العضو المنتدب لشركة تكنولوجيا الكويتية، وفوزي السلطان مسؤول الإصلاح الاقتصادي في وزارة المالية الكويتية، بالإضافة إلى عبد السلام البحر مدير شركة المشاريع الكويتية.

ومن الجانب المصري حضر د. محمد الغمراوي رئيس الهيئة العامة للاستثمار، والمهندس رافت رضوان مدير مركز معلومات مجلس الوزراء، ود. علي صليحي مستشار وزير الاتصالات للبنية للمعلوماتية، وجمال الزوية رئيس مجلس التعاون المصري الأميركي، وهشام عز العرب رئيس البنك التجاري الدولي،

بحضور د. أحمد نظيف، وزير الاتصالات والمعلومات المصري، إقام رجل الأعمال الكويتي محمد الشارخ، رئيس مجلس إدارة مجموعة العالمية - صفر لبرامج الحاسب، حفل استقبال لنائب رئيس مجلس إدارة شركة إنتل جون ديفلز.

أقيم الحفل في فندق الفصول الأربعة في القاهرة، وتضمن عشاء عمل حضره عدد من كبار المسؤولين ورجال الأعمال المصريين والكويتيين الملتحقين لشركات المعلوماتية والاتصالات في البلدين.

حضر الحفل أندريا ستاركس، السكرتير الأول في السفارة الأميركية في القاهرة، ود. يوسف إبراهيم، وزير المالية الكويتي

Offices and Representatives

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON

Al-Iktisad Wal-Aamal
Midkara Center, Mme Curie St.
P.O. BOX: 113/6194 BEIRUT
TEL: 00 961 1 864139 - 864267 - 3535778/9
FAX: 00 961 1 354952
Email: aliktisad@aliktisad.com

SAUDI ARABIA

Al-Iktisad Wal-Aamal
Dir Al Wateer
P.O. BOX: 5157
RIYADH 11432
TEL: 966 1 4778524
FAX: 966 1 4784946
Email: alwksa@nesma.net.sa

U.A.E.

Al-Iktisad Wal-Aamal
P.O. BOX: 53034
DEIRA - DUBAI
TEL: 00 971 4 294 1441
FAX: 00 971 4 294 1035
Email: alwksa@emirates.net.ae

KUWAIT

BURHAN ECONOMIC CONSULTANTS
P.O. BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: 965 2416647 - 2441231
FAX: 965 2416648

YEMEN

SURWAH ADV. & TOURS
YEMEN - 35 HADDA ST.
P.O. Box: 1990 - SANA'A
TEL: 967 1 265132 - 276972
FAX: 967 1 275995

Local Media Representatives

JAPAN

SHENANO INT'LAKASAKA KYOWA
BLDG
1-15-14 AKASAKA
MINATO - KJ, TOKYO 107, JAPAN
TEL: (813) 35946420
FAX: (813) 35955628

MALAYSIA

PUBLICITAS MAJOR MEDIA
DAMANSARA UTAMA 4700 PETALING JAYA
SELANGOR DARUL BHAN MALAYSIA
TEL: +61 7229 6923
FAX: +61 7229 7115
E-mail: prmm@p0.jaring.my

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUX CO.
Krasnokholmskaya Naberezhnaya
Dom 13/15, App. 132
109172 Moscow, Russian Federation
Tel: +7-095-911 2762, 912 1346
Fax: +7-095-912 1260, 261 1367

SPAIN

PUBLISTAR
Ms. Olga MARTINEZ
C/ Ces Bermudez, 12 Artico
28003 MADRID - SPAIN
Tel: 00 34 91 553 66 16
Fax: 00 34 91 554 46 64

SOUTH KOREA

BISCOMRM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGU-DONG
CHONGNO-GU, SEOUL, 110-071
KOREA
P.O. BOX 1916 SEOUL, 110-619
KOREA
TEL: (82-2) 729-7841
FAX: (82-2) 7323662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10, SUISSE
TEL: (21) 654 40 00
FAX: (21) 654 40 04

UNITED KINGDOM

POWERS INTERNATIONAL LTD.
100 ROCHESTER ROW
LONDON SW1P 1JY, U.K.
TEL: (00-44-207) 630 9966
FAX: (00-44-207) 630 9922

U.S.A, CANADA, PUERTO RICO

AdMarket International
105 Woodrow Avenue
Southport, CT 06490 USA
Telephone: (203) 319-1000
Fax: (203) 319-1004
Email: info@admarketintl.com
Website: admarketintl.com

OTHER COUNTRIES (*)

PUBLICITAS INTERNATIONAL AVENUE DES MOUSQUERES 4 CH - 1005 LAUSANNE,
SWITZERLAND
TEL: (41 - 21) 213 61 31 FAX: (41 - 21) 213 62 22
Email: pid.bg@publicitas.com

(*) Including: GERMANY, ITALY, BELGIUM, FRANCE AUSTRIA,
NETHERLANDS, GREECE, AUSTRALIA, PHILIPPINES, SINGAPORE AND
MALAYSIA.

Advertisers' Index

- AL BUSTAN RESIDENCE 41
- AL MAHA REGENCY 65
- AMERICAN HOSPITAL 17 & 19
- ARAB BANK 15
- BANK OF SHARJAH 21
- BANQUE DE LA MEDITERRANEE..... OBC
- BAUME & MERCIER 5
- BLOM BANK 11
- CLICK SHOW / ABU DHABI TV 75
- CROWNE PLAZA - KUWAIT 29
- DUBAI MARINE 69
- FOUR SEASONS HOTEL - RIYADH 13
- HORECA 2003 73
- LE PALACE HOTEL 59
- OMEGA IFC
- PATEK PHILIPPE 9
- PHILIP MORRIS / MERIT 36-37
- ROYAL JORDANIAN AIRLINES 27
- TOSHIBA 7

برعاية دولة رئيس مجلس الوزراء في لبنان

الاستاذ رفيف الحريري

المؤتمر التاسع

للاستثمار وأسواق رأس المال العربية

٨ - ٩ أيار/مايو ٢٠٠٣

فندق ميسا انتركونتيننتال
بيروت - لبنان

أكثر من ٨٠٠ مشارك من الشخصيات والقيادات الحكومية والمصرفية والمالية وفي طليعتها بعض رؤساء الحكومات العربية والأجنبية ووزراء ورؤساء المصارف والمؤسسات المالية والاستثمارية العربية والدولية.

أبرز المحاور المطروحة:

متطلبات الدور الجديد للدولة في الاقتصاد.

التشريعات والقواعد المطلوبة لدعم تنافسية القطاع الخاص ضمن إطار عالمي.

كيفية تعزيز تنافسية البلدان العربية في استقطاب الاستثمار الأجنبي.

الشراكة المطلوبة بين القطاعين العام والخاص لتطوير البنى التحتية وتعزيز مناخ الاستثمار

التحديات الطويلة الأجل التي تواجه صناعة النفط والغاز العربية.

الفرص والمخاطر التي تواجه الصناعة المصرفية العربية.

الإصلاحات المطلوبة للقطاع المالي والمصرفي.

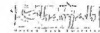
إتجاهات الاستثمار في الأسواق الدولية للعام ٢٠٠٣.

الرعاية الرئيسية



Méditerranée
Investors Group

الرعاية الذهبية



الرعاية الفضية



بيده الالكتروني:

conferences@iktissad.com

وبالتعاون مع

بالاشتراك مع

تنظيم



جمعية المصارف في لبنان



مؤسسة التمويل الدولية



مصرف لبنان





ليرة لبنانية فقط لا غير.